



## Silencio, silenciamientos e injusticia argumentativa

### *Silence, silencing and argumentative injustice*

Cristian Santibáñez

<https://orcid.org/0000-0001-6755-3468>

Universidad Católica de la Santísima de Concepción, Chile

[csantibanez@ucsc.cl](mailto:csantibanez@ucsc.cl)

Leandro De Brasi

<https://orcid.org/0000-0001-6965-3665>

Universidad de La Frontera, Chile

[leandro.debrasi@ufrontera.cl](mailto:leandro.debrasi@ufrontera.cl)

Artículo recibido: 4-11-2024

Artículo aceptado: 29-03-2025

### RESUMEN

En los últimos años se han presenciado en Chile varios casos de corrupción cometidos por grandes empresarios, quienes se han coludido para fijar los precios de sus productos evitando la competencia y asegurando ganancias para todos los empresarios del rubro o sector, esto es, se han comportado como verdaderos carteles. Estos empresarios han sido juzgados y sentenciados, pero la opinión pública, hasta el día de hoy, vagamente conoce sus rostros, y sus explicaciones de los hechos (sus creencias sobre lo sucedido) no han sido parte del debate ni sus respuestas a los cuestionamientos del público. Ellos optaron por el silencio, una conducta del silenciamiento, que expresa no solo una estrategia legal, sino sobre todo una forma de entender la responsabilidad y el debate público. Al optar por el silencio incurren en una injusticia epistémica que radica en la inexistencia de bienes epistémicos (creencias) que faciliten la resolución democrática de las controversias públicas, promoviendo un nefasto hábito de no cumplir con los compromisos dialécticos que se generan cuando un ciudadano es requerido para que comunique sus razones.

**PALABRAS CLAVE:** argumento, compromisos dialécticos, democracia, injusticia epistémica, silencio, silenciamiento.

### ABSTRACT

In recent years, Chile has witnessed several cases of corruption committed by businessmen, who have colluded to set the prices of their products, avoiding competition and ensuring profits for all; in other words, they have behaved like real cartels. These businessmen have been tried and sentenced, but public opinion, to this day, vaguely knows their faces and, more importantly, their explanations of the events (their beliefs about what happened) have not been part of the debate nor their responses to the public's questioning. They opted for silence, a behavior of silencing, which expresses not only a legal strategy, but above all a way of understanding responsibility and public debate. By opting for silence, they incur in an epistemic injustice that lies in the nonexistence of epistemic goods (beliefs) that facilitate the democratic resolution of public controversies, promoting a harmful habit of not fulfilling the dialectical commitments that are generated when a citizen is asked to communicate her reasons.

**KEYWORDS:** Keywords: argument, dialectical commitments, democracy, epistemic injustice, silence, silencing.

Vows are spoken to be broken  
Feelings are intense, words are trivial  
Pleasures remain, so does the pain  
Words are meaningless and forgettable  
Enjoy the silence  
Depeche Mode

## 1. INTRODUCCIÓN

¿Quiénes son? ¿Dónde están? ¿Qué piensan? ¿Por qué no hablan? ¿Cuántos son? ¿Qué poder tienen? Todas estas son preguntas que aparecen en el discurso público como reacciones de ciudadanos comunes que se interrogan por actores de escándalos sociales, particularmente económicos, cuyos rostros no se conocen, y menos sus creencias y, aún menos, sus explicaciones de las acciones corruptas por las que fueron juzgados y luego sentenciados culpables. Ejemplo concreto en la discusión pública chilena, es el caso de las colusiones empresariales en el negocio del papel higiénico (o en la venta de pollos y otros), que consistió en un comportamiento de cartel, vale decir, los distintos empresarios dueños de marcas diferentes de papel higiénico se pusieron de acuerdo para fijar el precio de su producto, intercambiando temporalmente quién tenía un precio determinado y así asegurar ganancias para cada uno, evitando la competencia limpia y transparente. La corrupción fue identificada, probada y juzgada. Sus actores con nombre y apellidos también identificados, pero sus rostros, opiniones y disculpas nunca aparecieron en la esfera pública. El anonimato y el silencio utilizados fue consciente, estratégico y constante.

La tesis de nuestro trabajo es que este silencio es una injusticia epistémica y, particularmente, es una injusticia argumentativa. Primero, es una injusticia epistémica y argumentativa por sus efectos nocivos en la esfera pública; en segundo lugar, al no conocerse al agente (para determinar un referente) y no conocerse sus opiniones (para poder apreciar su posición valórica), se dinamita la confianza pública, ya que el compromiso dialéctico involucrado de expresar una posición y la responsabilidad de comunicar la información relevante deja a los damnificados sin ningún recurso cognitivo que les permita, al menos, comprender la situación. No es una injusticia argumentativa a un sujeto particular, sino a toda la institucionalidad involucrada. Se deteriora el ambiente común ya que se va imponiendo el hábito tanto de incumplir con los compromisos dialécticos y democráticos como de desvirtuar la responsabilidad dado el tipo de caso: colusión empresarial con consecuencias económicas generalizada.

Para explicar nuestra propuesta, procederemos del siguiente modo. En el

apartado siguiente (2), describimos los conceptos de la teoría de la argumentación implicados en el problema descrito; en el apartado 3, consideramos la obligación de los interlocutores de responder a los desafíos argumentativos en una sociedad no-ideal como la chilena e introducimos distintas clases de silenciamientos; en el apartado 4, junto con ofrecer un análisis de los daños epistémicos que generan los casos de vulneración pública vía el silencio, también profundizando nuestra tesis a modo de conclusión.

## 2. COMPROMISO, RESPONSABILIDAD Y ROLES DIALÉCTICOS: PROBLEMATIZANDO EL SILENCIO DESDE LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

El silencio es un recurso para el anonimato.<sup>1</sup> El anonimato se alcanza, entre otras formas, silenciándose. El silencio es, entonces, un instrumento comunicativo y, en ciertos casos, comunica que no quiere comunicar. Pero comunicar que no se quiere comunicar es un proceder estratégico y tiene, en el caso del silencio para generar invisibilidad, varias formas de manifestación, algunas de ellas virtuosas, otra injustas, manipulativas y abusivas. Una forma de silencio virtuoso es aquella que se utiliza en un diálogo dejando que otras personas hablen, ya sea porque no han tenido la palabra (por ejemplo, porque sistemáticamente se les ha negado), o porque uno mismo no tiene nada relevante que contribuya al diálogo en cuestión, esto es, no ofrece ningún beneficio epistémico y cognitivo (tener más información, profundizar en una aclaración para obtener mayor comprensión del problema a la mano). Pero hay silencios abusivos, como aquel utilizado por un agente para ocultar una posición, desacreditar el diálogo con otros, anonimizar a los demás, imponiendo silencio (censurando). De modo que, como señala Cohen (2022), importa mucho quién toma el silencio y quién es silenciado. Es importante porque este recurso comunicativo define, como todo acto de habla, los roles dialécticos de quienes participan de una diferencia de opinión, los compromisos argumentativos que se infieren de ella, así como las responsabilidades que se derivan de su uso.

Para efectos de aclarar las posibilidades de ocurrencia de silencios en el

---

<sup>1</sup> En los acercamientos pragmáticos al silencio (Méndez, 2013; Reyes y Guerrero, 2023; Saville-Troike, 1985) se ha insistido que es un acto intencional comunicativo que es, por naturaleza, multifacético, plurifuncional y fuertemente dependiente del contexto para interpretarlo de una determinada manera. Desde un punto de vista conversacional y fonético, se ha definido (Cestero, 1999) el silencio como aquella ausencia de habla igual o más de 1 segundo de duración en el marco de un turno de habla que ha sido requerido como intervención. El consenso en estos estudios, no obstante, es que, en el contexto de un requerimiento de habla, el uso del silencio tiene un objetivo intencional determinado, vale decir, no es gratuito, que variará interpretativamente por el grado de ambigüedad en el uso, el contexto, los participantes.

contexto de controversias declaradas, la siguiente lista (no exhaustiva) puede ayudar:<sup>2</sup>

Silencio impuesto: silencio impuesto a otro por parte de un agente (o varios) a otro (o varios) en virtud de una asimetría de poder que se ejerce directa, indirecta o abusivamente. Una forma de realizar esto es no dejar hablar de forma directa (no dando la oportunidad de hacerlo), otra es utilizando una estrategia discursiva como un argumento ad hominem que descalifica y provoca silenciamiento a la vez que objeto de burla.

Silencio auto impuesto producto de abuso: un agente se autosilencia por miedo, o falta de recursos cognitivos y epistémicos por injusticia social prolongada (discriminación), o por desinterés provocado por desconfianza hacia otros, instituciones o el poder formal.

Silencio auto impuesto estratégico: opción que es utilizada por un agente (o varios) para evitar exponerse; usualmente el agente que suele utilizar esta posibilidad corre con algún tipo de ventaja (social y epistémica) que le permite estratégicamente ausentarse del diálogo.

En este trabajo estamos interesados, como ya se ha indicado en la introducción, en esta última posibilidad, esto es, en aquel silencio autoimpuesto estratégicamente por un hablante para evitar exposición, optando así por un anonimato irresponsable. Una de las consecuencias de este tipo de autosilenciamiento por parte de quienes debieran dar información (comunicando sus creencias), es que el público queda también en una posición de silencio a falta de la información relevante.

Cuando se participa de una diferencia de opinión, los interlocutores adquieren compromisos y roles dialécticos por defecto, según se tome una determinada posición dentro de ella en función de los actos de habla que le dan inicio. Incluso desde una perspectiva retórica muy general, Perelman y Olbrechts-Tyteca (2000) ya asumían esto. Estos autores entendieron que el silencio, en el marco de una interacción argumentativa, es un lugar (loci) de uso estratégico para promover el acuerdo en torno a materias particulares bajo discusión. Estos autores dan el ejemplo de aceptar tácitamente un punto de vista cuando una de las partes asiente guardando silencio. La idea la exponen del siguiente modo:

En lugar de basarse en los juicios del interlocutor, se emplearán a veces meros indicios

---

<sup>2</sup> Agradecemos la sugerencia de uno de los evaluadores de incorporar mayor claridad en el tipo de silencio en el que estamos interesados en este trabajo.

de su confesión, se prevale especialmente de su silencio.

El silencio puede interpretarse, sea como el indicio de que no se ha encontrado ninguna objeción ni refutación, sea como el indicio de que el asunto es indiscutible. La primera interpretación afirma que existe un acuerdo de hecho del interlocutor, y la segunda extrae su derecho. «Lo que el adversario no niegan» constituye para Quintiliano un elemento sobre el cual puede apoyarse el juez.

El peligro del acuerdo que sale del silencio explica que, en muchas circunstancias, se opte por responder algo, aun cuando sea débil la objeción de la que se dispone en ese momento.

La asociación que se establece entre silencio y confesión puede, empero, actuar en detrimento de ciertas afirmaciones. El silencio absoluto ante diversas medidas adoptadas por los poderes públicos parece sospechoso, pues es difícil interpretarlo como una aprobación unánime; para explicarlo, se prefiere recurrir a la hipótesis de la intimidación (pp.181-182).

Como se ha discutido en la literatura pragmática (Méndez, 2013; Reyes y Guerrero, 2023; Saville-Troike, 1985), lo que Perelman y Olbrechts-Tyteca enfatizan se resume bien en el dicho popular “quien calla otorga”, vale decir, aquel comportamiento comunicativo en el que el responsable de emitir un enunciado una vez requerido, para aceptar, rechazar, dudar o pedir aclaraciones sobre un contenido proposicional, opta por silenciarse, admitiendo con ello, en principio, tal contenido proposicional. Nótese, que en esta cita los autores refieren también al contexto legal (utilizando una reflexión de Quintiliano), indicando lo peligroso que es optar por el silencio cuando alguien es acusado con consecuencias criminales (como es el caso de las corrupciones empresariales chilenas indicadas en la introducción).

En teoría de la argumentación (Hamblin, 1970; Walton y Krabbe, 1995), este fenómeno de silenciarse cuando se tiene la responsabilidad de intervenir argumentativamente se categoriza como un fallo en los compromisos adquiridos directa y explícitamente (vía una aserción), pero también adquiridos por lo que implican sus intervenciones pasadas (en un mismo diálogo), esto es, por las consecuencias compromisorias de sus comportamientos dialécticos. Por ejemplo, dudar de un punto de vista de otra persona tiene como consecuencia dialéctica que, si la otra parte ha contribuido de forma sustancial y aclaratoria respecto de tal punto de vista, quien ha emitido la duda debe retirarla o retractarse de ella si es ética y pragmáticamente honesto, razonable y coherente con sus actos de habla y las responsabilidades públicas que ha generado una vez que participa libremente de un diálogo controversial (van

Eemeren y Grootendorst, 2004). Admitir vía el silencio tiene las mismas consecuencias pragmáticas que una aserción, que son aceptar el valor de verdad de lo admitido, comunicar que se cree el contenido proposicional de la aserción emitida, y aceptar públicamente que, si es llamado a defender o aportar razones para respaldar o justificar tal punto de vista, debe hacerlo con el objetivo de cumplir con las expectativas objetivas que sus emisiones y silencios implican.

Perelman y Olbrechts-Tyteca están, obviamente, conscientes de que el uso del silencio puede ser virtuoso cuando, por ejemplo, es utilizado para efectos de evitar una decisión en contextos ambiguos o faltos de consistencia. Al respecto señalan: “A veces, el callarse no tiene otra finalidad que la de evitar una decisión relativa a una incompatibilidad” (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989, p.1312). Pero al mismo tiempo, están también conscientes de que el silencio como estrategia argumentativa puede reflejar una falta de argumentos o, más específicamente, ser interpretado el silencio mismo como un mal o débil argumento. Indican al respecto:

El silencio podrá desempeñar el mismo papel que el argumento débil, dar a entender que no hay argumentos útiles. De este modo, el argumento poco afortunado y el silencio pueden causar por igual la misma derrota. Cabe señalar a este propósito que, en todo esto, el oyente supone que el orador conoce las técnicas argumentativas y las utiliza en el momento oportuno. (op.cit., p.732)

La debilidad apuntada se relacionaría con la tendencia a interpretar los silencios como una falta de razones que respalden ciertas posiciones. Sin embargo, lo que no introducen estos teóricos y muchos otros en la teoría de la argumentación (a excepción de Cohen, 2022), es el papel que juega el estatus epistémico y/o sociocultural de quienes intervienen en una diferencia de opinión. La asimetría social en general genera desbalances y/o puede desvirtuar una participación equitativa en una controversia. No es lo mismo que se silencie (sin emitir opinión, o guardando silencio cuando se le requiere hablar) quien ostenta poder formal o autoridad, que se silencie quien no tiene poder (posee alguna desventaja social o educativa por ejemplo), ya que el primero podría hasta silenciar a su oponente, mientras que el segundo muchas veces debe delegar su participación por falta de recursos cognitivos, por amedrentamiento o por cierta desigualdad en la distribución del rol y tiempo que se le asigna para su desempeño.

El silencio de quien tiene cierta ventaja le facilita para optar por un anonimato que profundice tal ventaja. Quien, por su parte, está desde el inicio en desventaja, ya se encuentra en un anonimato respecto del que es mucho más difícil salir, pues

probablemente esa desventaja social no esté a su alcance de remediar. Por el contrario, quien está en posición de poder (de recursos epistémicos, por ejemplo) puede recuperar el protagonismo a su antojo. En el caso que nos ocupa, silencio y anonimato se refuerzan mutuamente en una dirección directamente proporcional (en sentido opuesto, obviamente, para quien ostenta y para quien le falte poder), esto es, quien tiene ventaja epistémica y decide silenciarse, a pesar que tiene la responsabilidad de emitir discurso, el anonimato es un mecanismo clave que se refuerza con el silencio; por el contrario, quien no ostenta poder, pero debe pronunciarse públicamente (incluso a falta de recursos epistémicos y cognitivos), el anonimato es consecuencia y se profundiza (en una versión dañina). Por ejemplo, no es un misterio que quien ostente con el poder necesario (económico, en los casos que nos ocupan en este trabajo), tendrá mayor acceso a recursos epistémicos, de variada procedencia e índole (educativos, culturales, experiencia), y puede optar a merced por el anonimato. En este contexto de quien opta por el silencio para anonimizarse, definiremos anonimato argumentativo como el acto intencional y estratégico de suspender la comunicación pública de creencias, delegando en algún punto del proceso controversial institucional a su representante (usualmente legal, pero también puede ser gremial).

El silencio que anonimiza a un agente requerido, pública, institucional y colectivamente, genera un daño epistémico, precisamente, a tal esfuerzo comunitario por aclarar el estado de las acusaciones, al debilitar las bases de la confianza social. Tal daño epistémico, en la dimensión argumentativa, se infringe a través de adoptar una posición vaga que no declara, que no niega, pero que al final resquebraja la estructura de los compromisos dialécticos al no asumir la responsabilidad de atacar, defender, dudar o cualquier otro acto argumentativo que manifieste interés por lo público. Este hábito puede convertirse en un patrón de comportamiento, ese es el potencial peligro. Así, el anonimato silencioso protege al testimonio de quien debe testificar, rehuendo del diálogo, no dándole importancia, escudándose en sus representantes que tendrán la tarea de asumir tales actos argumentativos.

### 3. LA OBLIGACIÓN DE RESPONDER A LOS DESAFÍOS ARGUMENTATIVOS, INJUSTICIAS EPISTÉMICAS Y TIPOS DE SILENCIAMIENTOS

La participación democrática conlleva ciertas responsabilidades. En particular, dado nuestros intereses, los ciudadanos democráticos tienen la obligación de responder los desafíos argumentativos que se presentan en la esfera pública. Para apreciar la plausibilidad de esta obligación, debemos primero apreciar que la democracia, como



autogobierno colectivo que es guiado por las mejores razones del pueblo (Young 2000), involucra el intercambio de razones. Dado que podemos cometer graves formas de injusticia (que pueden afectar a mucha gente y de manera sistemática) y deseamos evitar esos errores de alto costo (Aikin y Talisse, 2019), queremos que nuestro proceso de toma de decisiones sea capaz de reconocer las buenas razones y rechazar las malas. De hecho, puede o no haber una única mejor política en materia de educación, economía, salud, penalización, etc., pero ciertamente hay muchas malas y nuestra aspiración es que tal proceso las elimine (Neblo, 2015; Steinberger, 2018).

Ahora bien, aunque es común pensar en la democracia representativa moderna en términos de elecciones regulares, libres y justas, la democracia es mucho más que eso.<sup>3</sup> Involucra una gran variedad de actividades colectivas. Por ejemplo, el voto es precedido por campañas electorales en las cuales candidatos, periodistas, especialistas en distintos temas y ciudadanos ordinarios interactúan en el intercambio de opiniones e información (Jacobs et al., 2009; Page, 1996). Y luego de las elecciones, la ciudadanía, valiéndose, en parte, del trabajo de periodistas y especialistas, le hace rendir cuentas a las autoridades electas por sus decisiones. En efecto, es un compromiso básico de la democracia moderna que la ciudadanía puede participar en actos de protesta y disenso, y muchas de las libertades protegidas por la democracia, como las de expresión, de prensa y de asociación, están directamente ligadas a este compromiso (Pettit, 2013; Whelan, 2019). La ciudadanía discrepante, aunque sea una minoría, puede, en principio, considerar y criticar legítimamente una decisión dada y generar un cambio social, lo cual revela nuestra aspiración que nuestras vidas colectivas sean guiadas por nuestras mejores razones (cf. Habermas, 1996, p.306).

Por lo tanto, un componente fundamental de la democracia es el libre intercambio de razones en la discusión conjunta acerca de lo que deberíamos colectivamente hacer (Bohman, 1996; Fishkin, 2018; Gutmann y Thompson, 2004; Landemore, 2013). La democracia entonces puede ser considerada como el intento de determinar colectivamente, por medio del intercambio de razones, las políticas y acciones que gozan del apoyo de nuestras mejores razones.

Bajo esta mirada, la esfera pública es una parte vital de la sociedad democrática. Esta está constituida por redes de comunicación complejas, en las cuales opiniones e

---

<sup>3</sup> Por supuesto, como nota un evaluador, la concepción de la democracia (y, en consecuencia, de la ciudadanía democrática) aquí presentada no está libre de controversia. En ese sentido, las conclusiones ofrecidas en relación con las obligaciones de los ciudadanos democráticos deben ser entendidas dentro del marco correspondiente.



informaciones circulan, que conectan distintas personas, a veces a través de grandes áreas geográficas (Dahlgren, 1995, p.ix; Fraser, 1990, p.57; Habermas, 1996, pp.360, 373-4). Dos procesos comunicativos cruciales de la esfera pública (pero no los únicos; véase Young 2000) son la argumentación y la transmisión de información (Cohen, 1989; Habermas, 1996; Estlund, 2008). Estos procesos comunicativos, como mucha de la comunicación pública en general, tienen una orientación cooperativa: colaborativamente buscamos la mejor posición y compartimos información relevante. Idealmente, en la esfera pública, la información es compartida, las distintas perspectivas son presentadas, las razones detrás de ellas intercambiadas y, a la larga, las mejores razones terminan imponiéndose.

De hecho, la investigación empírica sugiere que esta clase de intercambio de razones tiene el potencial epistémico de eliminar opiniones erróneas y así favorecer las correctas (Moshman, 2020; De Brasi, 2022). Dado, en parte, este potencial epistémico, John Stuart Mill, en *On Liberty*, famosamente argumenta a favor de la libertad de expresión. Significativamente, dados los beneficios epistémicos y su consecuencialismo, Mill argumenta que tenemos la obligación de intercambiar razones en discusiones. Restringir tal intercambio implica que la opinión correcta podría quedar fuera de la discusión. Además, aunque la opinión restringida fuera falsa, podría contribuir al descubrimiento de la verdad o permitir un mejor apreciación o comprensión de la opinión correcta.

Pero dicho potencial epistémico no solo requiere de una diversidad de opiniones sino también de un cierto carácter intelectual. Mill aclara que dicho potencial se materializa sólo en casos cuando los interlocutores poseen ciertas cualidades intelectuales. De hecho, afirma que no es en el “partidario apasionado” (impassioned partisan) pero en el “transeúnte más calmo y desinteresado, en el cual esta colisión de opiniones tiene su efecto beneficioso (the calmer and more disinterested bystander, that this collision of opinions works its salutary effect; Mill, 1977, p.257).<sup>4</sup> Esto sugiere que, en ciertas condiciones, el alcance de la obligación de intercambiar razones en discusiones podría ser limitado. En el caso extremo, en el cual todos somos “partidarios apasionados”, los beneficios no se obtendrían y por lo tanto la obligación no existiría para nadie. De hecho, se ha sugerido que en el mundo (no-ideal) que habitamos (en el cual no se cumplen perfectamente las condiciones requeridas para que el potencial epistémico se materialice), la obligación sólo concierne a algunos (McKenna, 2023; cf.

---

<sup>4</sup> De Brasi (2022) argumenta que el carácter intelectual del interlocutor debe manifestar, por lo menos, las virtudes de humildad y autonomía intelectuales.

Lackey, 2020). En particular, McKenna (2023, p.131) ha sugerido que uno posee la obligación de intercambiar razones en discusiones si es probable que, haciéndolo, los beneficios epistémicos se obtendrán, y esto a la vez dependerá del poder y estatus social de la persona. Esto se debe a que es probable que las opiniones de personas con ciertas identidades sociales de bajo estatus y poder no tengan el impacto deseado en la discusión.

Para apreciar lo anterior, considere la distorsión argumentativa que se da en la dominación (Sanders, 1997). La dominación concierne el paso de la opinión general del grupo hacia la posición de los miembros socialmente privilegiados. Para apreciar cómo la dominación puede ocurrir, consideren que las minorías del grupo podrían auto-silenciarse (por temor a ser ridiculizadas, estigmatizadas o algún otro tipo de castigo social). Por supuesto que una norma de grupo que incentiva el disentir puede empujar a la minoría a hablar (y así lo sugiere la investigación empírica; Paluck y Green, 2009), pero que estas sean escuchadas es otro asunto.

De hecho, las personas podrían no escuchar a otros por diferencias en identidades sociales. Consideren, por ejemplo, el caso de género. En muchas culturas, en mayor o menor medida, existe una brecha en términos de expectativas de competencia en ciertos temas (Beyer y Bowden, 1997; Karakowsky et al., 2004). Estas expectativas hacen que los hombres ignoren o escuchen en menor o mayor medida lo que dicen las mujeres. Por lo tanto, las ideas de las mujeres a menudo tienen un menor impacto o son descaradamente suprimidas en grupos mixtos.

Estas expectativas de competencia son a menudo el resultado de estereotipos prejuiciosos (Brownstein y Saul 2016). Y dado que estos prejuicios pueden afectar la atención que alguien le brinda a otra persona y así también dañar la confianza de esa persona, estos pueden contribuir a la dominación de un sub-grupo sobre el otro.

De hecho, para que el anterior potencial epistémico se materialice, una cierta reciprocidad es necesaria. En particular, para que haya un ida y vuelta de razones que permita que las mejores razones (las menos propensas al error) se impongan, esta debe ser un intercambio comunicativo de doble sentido. Importantemente, este proceso de dar y recibir razones incluye responder a las razones que otros poseen para sus posiciones y en contra de la de uno.

Para que esto sea el caso, no solo es importante dar voz a las distintas posiciones sino también escucharlas. En particular, los interlocutores no solo deben escuchar ampliamente a todas las razones ofrecidas sino también escuchar

cuidadosamente a cada una de las razones ofrecidas, para comprenderlas adecuadamente y así entonces ser capaces de responder apropiadamente a las consideraciones de los otros (cf. Hornsby, 1993).

Como vimos, los prejuicios pueden más o menos afectar esta escucha. Por ejemplo, normalmente consideramos la credibilidad de las fuentes antes de considerar las razones ofrecidas por ellas (Hovland et al., 1953; Han et al., 2009). En estas evaluaciones, los prejuicios pueden interferir, y generalmente lo hacen (Perloff, 2017). Estereotipos identitarios relacionados al género, raza, orientación sexual y religión, entre otros, pueden hacer que una persona no escuche a otra. Además, en casos en los cuales el interlocutor no es completamente desacreditado, los prejuicios pueden interferir con la escucha cuidadosa, dado que la (injusta) baja credibilidad atribuida al interlocutor hace que sea irracional, en términos prácticos, emplear los recursos cognitivos para realizar el esfuerzo de entender la posición del otro. En estos casos, entonces, las razones de las personas que sufren los prejuicios no poseen la fuerza racional que deberían poseer y por lo tanto esto afecta el desempeño epistémico del grupo. Esto es, la fuerza epistémica de las razones no determina el resultado de la discusión, y esto nos aparta de nuestra aspiración de ser guiados por las mejores razones.

Los anteriores son, por supuesto, casos de injusticia epistémica. Fricker (2007/2017) introduce la noción de injusticia epistémica, la cual entiende como “un tipo de injusticia según el cual alguien resulta agraviado específicamente en su capacidad como sujeto de conocimiento” (2017, p. 45). Dicho de otra manera, y ampliando el espectro epistémico, las injusticias epistémicas causan un mal a alguien en su condición de sujeto epistémico, es decir, como sujeto que participa en la producción, mantención y transmisión de bienes epistémicos. La noción describe una familia de fenómenos epistémicos y Fricker (2007) considera dos formas particulares de injusticias epistémicas: la injusticia testimonial y la injusticia hermenéutica. La injusticia testimonial es una variedad de injusticia epistémica que concierne la transmisión de bienes epistémicos. Y, según Fricker, “se produce cuando los prejuicios llevan a un oyente a otorgar a las palabras de un hablante un grado de credibilidad disminuido” (2017, p.17). La injusticia hermenéutica, en cambio, concierne las capacidades desiguales de las personas para comprender y describir el mundo y en particular sus experiencias sociales. Según Fricker, esta forma de injusticia se “produce en una fase anterior, cuando una brecha en los recursos de interpretación colectivos sitúa a alguien en una desventaja injusta en lo relativo a la comprensión de sus experiencias sociales” (2017,

p.18).

Sin embargo, estas no son las únicas dos formas de injusticias epistémicas y en los últimos años una numerosa e interesante literatura ha surgido con relación a la naturaleza de la injusticia epistémica, sus distintas variedades y sus conexiones a otros fenómenos epistémicos (ver, e.g., Giladi y McMillan, 2022; Kidd et al., 2017). Por ejemplo, no todos los casos que involucran la vulneración del hablante en su capacidad de sujeto epistémico se pueden explicar suficientemente como casos de déficits de credibilidad (como casos de injusticia testimonial). A veces, cuando el hablante ofrece su testimonio a un oyente, el oyente falla porque no reconoce el acto de habla que pretende realizar el hablante. Esto se debe a que la estructura gramatical y contenido semántico no son suficientes para establecer la fuerza performativa y pragmática de un acto de habla (Kukla, 2014, p.441). Las convenciones discursivas también tienen un rol importante en el hacer y la interpretación de actos de habla (2014, p.444). Percepciones de identidad social y los estereotipos asociados pueden interrumpir el buen funcionamiento de estas convenciones. Por ejemplo, un hablante que tiene el derecho y la habilidad de hacer un cierto acto de habla en un cierto contexto no logra hacerlo porque el oyente no reconoce que el hablante tiene ese derecho o esa habilidad, debido a estereotipos sobre la identidad social del hablante y, por lo tanto, lo interpreta mal. Entonces, en estos casos de injusticia discursiva (Kukla, 2014), un hablante realiza un acto de habla pero este se reconoce por el oyente como otro y no por el que es. Dado esto, la injusticia discursiva es una clase de silenciamiento; por ejemplo, cuando el rechazo de una mujer a un avance sexual es erróneamente interpretado como una invitación a tal avance, dada una cierta sociedad patriarcal.

En esta línea, Dotson (2011) nota que existen prácticas de silenciamiento que excluyen persistentemente a personas de la producción, mantención y transmisión de bienes epistémicos y, por lo tanto, generan opresión epistémica. Una de estas prácticas es el auto-silenciamiento que ocurre cuando un hablante no testifica porque cree que sus palabras no serán comprendidas o incluso serán completamente ignoradas por su oyente, tal vez con consecuencias negativas o para el hablante o para un grupo marginalizado cuyo bienestar le importa al hablante. En este caso, hay un silenciamiento pero es el hablante el que se autocensura dado que el oyente no posee la capacidad de recibir adecuadamente sus palabras.

Extendiendo la noción de silenciamiento que Dotson introduce, Medina (2023) distingue distintos tipos de silenciamiento, basándose en la teoría de actos de habla de Austin. El hablar puede hacer cosas, no solo decir cosas. Mientras que la locución es el

contenido de lo hablado, la perlocución es su efecto. Por otra parte, la ilocución es la intención de lo hablado; por ejemplo, cuando el “No” a un avance sexual tiene la intención de rechazarlo. Entonces, se puede distinguir entre silenciamientos pre-locucionarios, locucionarios, ilocucionarios o perlocucionarios. Esto es, hay silenciamientos que son anteriores al acto de habla o pre-locucionarios, en los cuales las personas, a través de cierta coerción o fuerza, no pueden hablar. Los casos anteriormente mencionados de auto-silenciamiento por parte del hablante dada la intimidación de su entorno social ejemplifican esta clase de silenciamiento.

Pero también hay silenciamientos que se dan una vez realizado el acto de habla. Por un lado, el silenciamiento puede ser locucionario, ya que el contenido de lo expresado puede ser tergiversado o mal interpretado. Por otro, el silenciamiento puede ser ilocucionario, ya que se comprende como otra clase de acto de habla. Finalmente, el silenciamiento puede ser perlocucionario, ya que se bloquearon sus efectos. Estas clases de silenciamientos están cercanamente ligados a las injusticias epistémicas. Por ejemplo, casos de silenciamientos locucionarios pueden generarse dada las brechas en los recursos interpretativos del oyente debido a su “ignorancia perniciosa” (Fricker, 2017; Dotson, 2011) y los casos de injusticias discursivas son casos de silenciamientos ilocucionarios, como cuando, por la cultura sexista, la fuerza ilocucionaria de rechazo del “No” a avances sexuales es comprendida como una invitación (Langton, 1993; Hornsby, 1993). En estos casos se puede apreciar no solo el daño epistémico a la persona que sufre la injusticia sino también los posibles daños, tanto individuales como colectivos, de índole política-social (dado el anteriormente mencionado rol de las diversas opiniones en la esfera pública) y material (entendido ampliamente, como el daño corporal, psicológico e incluso económico a la persona), entre otros.

En los casos de silenciamiento perlocucionario, cuando se bloquean los efectos del acto de habla, es decir, cuando el acto de habla es efectivamente enunciado y su intención es comprendida por el oyente, pero las consecuencias son nulificadas, también es posible apreciar como estos pueden generar daños individuales y colectivos de, al menos, índole epistémica y política-social. En relación con lo segundo, por ejemplo, aunque una solicitud de explicación fue escuchada y comprendida correctamente, no se ofrece tal explicación y por lo tanto los efectos de la solicitud son bloqueados. Esto entonces atenta directamente contra la reciprocidad requerida en el intercambio de razones que se busca en la esfera pública. Por lo tanto, este tipo de silenciamiento también puede ser entendido como una injusticia epistémica.

De hecho, como veremos en el próximo apartado, los silencios literales de los

empresarios en los casos introducidos anteriormente se pueden entender como silenciamientos perlocucionarios que nulifican los efectos de los actos de habla de la contraparte e infringen la reciprocidad argumentativa requerida. Aunque la obligación de responder los desafíos argumentativos sea restringida (como algunos, dadas las diferencias en poder y estatus social, plausiblemente lo sugieren), ciertamente estos empresarios no quedan exentos de tal obligación. Estos hombres blancos de clase alta no son (en Chile, como en muchas otras partes) epistémicamente marginalizados (dado ciertos prejuicios, ignorancias perniciosas u otros) como para razonablemente pensar que sus respuestas no serán escuchadas o comprendidas. De hecho, es poco probable que su identidad social haga que sus palabras no sean recibidas adecuadamente y que sufran algún daño epistémico en la discusión. Por lo tanto, los empresarios están sujetos, en sociedades democráticas con un cierto trasfondo cultural como la chilena, a la obligación milliana.

#### 4. SILENCIO E INJUSTICIA ARGUMENTATIVA

Como hemos intentado de dejar constancia, la relación entre silencio, silenciamiento y cultura democrática es una que se advierte estrechamente imbricada. Pero ¿cómo se genera y/o observa la injusticia argumentativa en esta relación? Profundizaremos en esta última sección en este vínculo específico, para analizar algunas de las características empíricas de casos político-culturales del Chile contemporáneo.

Para el caso de empresarios de clase alta chilena que han sido acusados y luego convictos por colusiones en la fijación de precios (en casinos de juego, papel higiénico, tarifa eléctrica, por nombrar algunos casos), pero en cuyo proceso público no se escuchó de su propia voz explicaciones de sus conductas, la injusticia argumentativa procede vía un autosilenciamiento que corre en ventaja para quien debería pronunciarse. Para Bondy (2010), la injusticia argumentativa es análoga a la injusticia testimonial de Fricker (2007), pero en un sentido inverso, esto es, mientras en la injusticia testimonial, como sabemos, se le otorga menos credibilidad de lo debido a un agente en virtud de prejuicios de identidad negativos, en la injusticia argumentativa se observa una credibilidad reducida o excesiva a las premisas de un argumento, o la fuerza ilativa (Johnson, 2000) con la que las premisas apoyan una conclusión, en virtud de un prejuicio de identidad negativo o positivo (según se reduzca credibilidad o aumente credibilidad, respectivamente). Para Bondy este prejuicio solo estaría en la audiencia, pero en nuestro enfoque estaría en ambos polos participantes de una controversia pública, en quien produce y en quien interpreta un argumento. Ahora bien,

en el caso específico que ejemplificamos, es el actor (acusado y convicto) quien comete la injusticia argumentativa, pues debiendo pronunciarse, opta por un silencio apoyándose en el prejuicio de clase y poder económico.

Bondy (2010) correctamente, a nuestro juicio, enfatiza que ambas (la testimonial y la argumentativa) son injusticias que resultan de estereotipos epistémicos culpables. Pero mientras las injusticias que Fricker distinguió dañan a los individuos en tanto conocedores (adquiriendo y/o comunicando información y creencias), la argumentativa los daña en tanto argumentadores. Nótese que quien se autosilencia (por prejuicios bondadosos a su propia persona por estereotipos de clase social, raza y poder económico) se autoinfringe un daño argumentativo tanto por desligarse de su responsabilidad ciudadana como al reducir su educación de enfrentar públicamente sus actuaciones. Obviamente, como indica Bondy (2010, p.266), un agente puede dañarse en su capacidad de conocedor en virtud de dañarse su capacidad como argumentador. Y esto, precisamente, se observa en el caso del empresario chileno que debe participar de la arena política cuando es requerido por la cultura democrática, a saber, produce un daño generalizado a todos los participantes de la esfera pública quienes ven disminuidas sus capacidades de conocedores (sin acceso a información importante) y argumentadores (no se puede seguir con el debate público abierto y transparente).

Gatillado por un prejuicio positivo a su propia persona (el empresario que debe enfrentar los cuestionamientos públicos pero no lo hace porque considera que está sobre esa responsabilidad por un estereotipo de clase y raza), el daño en la audiencia, y por ello en la cultura democrática, se genera por aquel autosilenciamiento que deja sin posibilidad de conocer más información (y las creencias a la base que el empresario mantiene) respecto de los problemas que aquejan a la sociedad por sus malas actuaciones (corrupciones de variada índole), y como consecuencia, la audiencia ve disminuida su capacidad de argumentar si su contrapartida se niega a esclarecer los hechos conjuntamente, que es lo que demanda una cultura democrática que cree en el juicio de las mejores razones para resolver sus diferencias.

Como se ha dicho, este daño es uno perlocucionario, vale decir, efectos en la audiencia y la cultura democrática, pero también efectos de largo alcance en los propios empresarios que recursivamente mantienen un autosilencio sin hacerse responsables de sus conductas, pues su estatus social les daría, prejuiciosamente, ese beneficio. El daño epistémico de este anonimato argumentativo produce un agravio en la esfera pública y en sus miembros en sus condiciones de instituciones y sujetos que pueden producir, mantener y transmitir bienes epistémicos. Del mismo modo, se observa un



daño político-social al no fomentar los beneficios epistémicos que el intercambio de razones ofrece.

Al anonimizarse y así autosilenciarse, el empresario genera un daño argumentativo directo que es restar importancia a la razonabilidad que cubre a la exposición pública de dar opinión y justificar conductas en una comunidad pluralista. Dicho de otra forma, como indica Bondy (2010) también, al negarse de participar, el mensaje es que la fuerza de las mejores razones no determina el resultado de las controversias públicas. Por otra parte, se genera un tipo de reputación del gremio empresarial que resulta en polarización. Y, por si fuera poco, al omitirse el empresario convicto envía un mensaje de que la ciudadanía no le importa, o el debate con ella es intrascendente. No debe perderse de vista que en el caso de los empresarios convictos por colusiones (corrupción en la fijación de precios de productos en el mercado, operando como cartel), ellos tienen información valiosa que puede bien ser utilizada para disminuir desconfianza entre los actores, si existe la voluntad de cooperar.

Valga repetir nuestro énfasis, a diferencia de Bondy (210) para quien la injusticia argumentativa la comete la audiencia al otorgar poco o mucha credibilidad a las premisas de un argumento o al vínculo ilativo entre premisas y conclusión según tenga un prejuicio negativo o favorable de quien avanza el argumento, nuestra observación es que en el caso de agentes epistémicos que deben hacer uso de la palabra generando argumentos para justificar o defender posiciones, pero no lo hacen, la injusticia argumentativa tiene consecuencias en varios niveles. Primero, se daña el proceso público de participar en las controversias cuando se es legal, moral y ciudadanamente requerido; segundo, en el empresario mismo, que es el caso que nos ocupa, ya que genera una reputación negativa de un agente (gremial y/o individual) que será caracterizado no solo como irresponsable, sino además uno que agravia a sus iguales porque no los consideraría dignos de discusión abierta y plural; y tercero, en la audiencia cuyos miembros no acceden a bienes epistémicos básicos (información y opiniones) que pueden ser utilizados en la discusión contingente pero también en la de largo plazo que ayudaría a resolver diferencias de opinión de fondo. Como se ha dicho, esto tiene además consecuencias político-culturales perlocucionarias muy dañinas que van desde un efecto polarizador, pasando por la desconfianza rampante, hasta llegar a un silenciamiento generalizado: nadie habla por falta de información importante, porque no hay a quien dirigirse (dejando fuera obviamente la resolución legal de los casos en las cortes), y porque se asume que el otro no quiere discutir (cuando debiera hacerlo).

## REFERENCIAS

- Aikin, S. y Talisse, R. (2019). *Why We Argue (And How We Should)*. Routledge.
- Beyer, S. y Bowden, E. (1997). Gender differences in self-perceptions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 157-72.
- Bohman, J. (1996). Public deliberation. Pluralism, complexity and democracy. MIT Press.
- Bondy, P. (2010). Argumentative Injustice. *Informal Logic*, 30 (3), 263-278.
- Brownstein, M. y Saul, J. (2016). *Implicit Bias and Philosophy* (Vol.1). Oxford: Oxford University Press.
- Camargo, L. y Méndez, B. (2013). Silencio y prototipos: la construcción del significado pragmático de los actos silenciosos en la conversación. *Diálogo de la Lengua*, V, 33-53.
- Cestero, A. M. (1999). *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid. Arco/Libros.
- Cohen, D. (2002). El silencio injusto en la argumentación: virtudes y vicios de quienes argumentan. En de Brasi, L. & Santibáñez, C. (eds.), *Injusticias Epistémicas. Análisis y contextos* (pp. 107-132). Lima. Palestra.
- Cohen, J. (1989). Deliberation and Democratic Legitimacy. En A. Hamlin y P. Pettit (Eds.), *The Good Polity* (pp.21-42). Blackwell.
- Dahlgren, P. (1995). Introduction. En P. Dahlgren y C. Sparks (Eds.), *Communication and Citizenship: journalism and the public sphere in the new media age* (pp.1-24). Routledge.
- De Brasi, L. (2022) Deliberation, en Vlad P. Glaveanu (ed.), *The Palgrave Encyclopedia of the Possible*. Palgrave. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-98390-5\\_198-1](https://doi.org/10.1007/978-3-319-98390-5_198-1)
- Dotson, K. (2011). Tracking Epistemic Violence, Tracking Practices of Silencing. *Hypatia*, 26(2), 236-257.
- Eemeren, F. van & Grootendorst, R. (2004). *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach*. New York. Cambridge.
- Estlund, D. (2008). *Democratic Authority*. Princeton University Press.
- Fishkin, J. (2018). *Democracy When the People are Thinking*. Oxford University Press.
- Fraser, N. (1990). Rethinking the public sphere. *Social Text*, 25/26, 56-80.
- Fricker, M. (2007/2017). *Injusticia epistémica*. R. Garcia Perez (trad.). Herder Editorial.
- Giladi, P. y McMillan, N. (Eds.) (2022). *Epistemic Injustice and the Philosophy of Recognition*. Routledge.
- Gutmann, A. y Thompson, D. (2004). *Why Deliberative Democracy?* Princeton University Press.
- Habermas, J. (1996). *Between Facts and Norms*. MIT Press.
- Hamblin, C. (1970). *Fallacies*. London. Methuen.
- Han, U., Harris, A. y Corner, A. (2009). Argument Content and Argument Source: An Exploration. *Informal Logic*, 29(4), 337-367.
- Hornsby, J. (1993). Speech Acts and Pornography. *Women's Philosophy Review* 10, 38-45.
- Hovland, C., Janis, I. y Kelley, H. (1953). *Communication and Persuasion*. New Haven: Yale University Press.
- Jacobs, L., Cook, F. y Delli Caprini, M. (2009). *Talking Together*. University of Chicago Press.
- Johnson, R. (2000). *Manifest Rationality*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Karakowsky, L., McBey, K. y Miller, D. (2004). Gender, Perceived Competence and Power Displays Examining Verbal Interruptions in a Group Context. *Small Group Research*, 35, 407-39.
- Kidd, I., Medina, J. y Pohlhaus, G. (Eds.) (2017). *The Routledge Handbook of Epistemic Injustice*. Routledge.
- Kukla, R. (2014). Performative force, convention, and discursive injustice. *Hypatia*, 29(2), 440-457.
- Lackey, J. (2020). The Duty to Object. *Philosophy and Phenomenological Research* 101, 35-60.
- Landmore, H. (2013). *Democratic Reason*. Princeton University Press.
- Langton, R. (1993). Speech Acts and Unspeakable Acts. *Philosophy and Public Affairs* 22, 293-330.
- McKenna, R. (2023). *Non-Ideal Epistemology*. Oxford University Press.
- Medina, J. (2023). *The Epistemology of Protest*. Oxford University Press.
- Méndez, B. (2013). El silencio en la conversación española. Reflexiones teórico-metodológicas.

- Estudios interlingüísticos*, 1, 67-86
- Mill, J. S. (1977 [1859]). *On Liberty. Collected Works XVII*. University of Toronto Press.
- Moshman, D. (2020). *Reasoning, Argumentation and Deliberative Democracy*. Routledge.
- Neblo, M. (2015). *Deliberative Democracy between Theory and Practice*. Cambridge University Press.
- Page, B. (1996). *Who Deliberates?* University of Chicago Press.
- Paluck, E. y Green, D.P. (2009). Deference, Dissent and Dispute Resolution. *American Political Science Review*, 103(4), 622-44.
- Perelman, Ch. & Olbrechts-Tyteca, L. (2000). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Traducción de Julia Sevilla Muñoz. Madrid. Gredos.
- Perloff, R. (2017). *The Dynamics of Persuasion*. London: Routledge.
- Pettit, P. (2013). *On the people's terms*. Cambridge University Press.
- Reyes, A. y Guerrero, S. (2023). Funciones pragmatolingüísticas del silencio en narraciones conversacionales de hablantes chilenos: una propuesta taxonómica. *Onomázein* 62: 209-232, DOI: 10.7764/onomazein.62.11
- Sanders, L. (1997). *Against Deliberation. Political Theory*, 25(3), 347-376.
- Saville-Troike, M. (1985). The place of silence in an integrated theory of communication, en Tannen, D. y Saville-Troike, M. *Perspectives on silence*, Norwood, Alex Publishing Corporation, pp. 3-18.
- Steinberger, P. (2018). *Political Judgment*. Polity.
- Walton, D. & Krabbe, E. (1995). *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*. New York. SUNY Press.
- Whelan, F. (2019). *Democracy in Theory and Practice*. Routledge.
- Young, I.M. (2000). *Inclusion and Democracy*. Oxford University Press.

#### AGRADECIMIENTOS.

Esta Investigación se ha realizado con el apoyo del Fondecyt Regular 1210724, ANID (Chile).

**CRISTIAN SANTIBÁÑEZ:** es sociólogo (1999) y máster en Lingüística (2001) por la Universidad de Concepción, Chile. Obtuvo su doctorado (2005) en la Universidad de Houston (USA), y realizó una pasantía postdoctoral en la Universidad de Ámsterdam (2009). Ha propuesto una perspectiva cognitiva y evolutiva de la competencia argumentativa en *Origen y función de la argumentación* (Lima: Palestra, 2018).

**LEANDRO DE BRASI:** Doctor en Filosofía del King's College London (Reino Unido), Profesor Asociado del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad de La Frontera (Chile) y Director del Centro de Estudios Filosóficos (CEF-UFRO). Sus intereses de investigación se centran en la epistemología social, política y legal y ha publicado sobre estos y otros temas en diversas revistas científicas. Recientemente ha publicado, junto con Marcelo Boeri, el libro *Epistemic Life in the Polis: Ancient Insights into Contemporary Issues* (Cham: Springer, 2025).