



## Una investigación de las estrategias argumentativas de los padres en los diálogos a la hora de comer en familias italianas y suizas

### *An investigation of parental argumentative strategies in dialogues at mealtime in Italian and Swiss families*

Antonio Bova

Departamento de Psicología  
Università Cattolica del Sacro Cuore  
Largo Agostino Gemelli, 1, 20123, Milano, Italia  
[antonio.bova@unicatt.it](mailto:antonio.bova@unicatt.it)

Artículo recibido: 27-05-2021  
Artículo aceptado: 22-05-2022

#### RESUMEN

Este estudio tiene como objetivo describir las estrategias argumentativas más utilizadas por los padres para resolver a su favor los diálogos argumentativos con sus hijos a la hora de comer. Los resultados del análisis de 132 diálogos argumentativos entre padres e hijos indican que los padres utilizan principalmente argumentos basados en las nociones de calidad y cantidad en las discusiones relacionadas con la comida. Los padres utilizan otro tipo de argumentos, como la apelación a la coherencia, los argumentos de autoridad y los argumentos de analogía, en discusiones relacionadas con la enseñanza del comportamiento correcto en situaciones sociales fuera del contexto familiar; por ejemplo, con profesores y compañeros. Estos resultados ponen de manifiesto cómo padres e hijos contribuyen a coconstruir el proceso dialógico de negociación de opiniones divergentes.

**PALABRAS CLAVE:** argumentación, familia, hora de comer, socialización lingüística, interacción padre-hijo.

#### ABSTRACT

This study aims to describe the argumentative strategies most frequently used by parents to resolve in their favor the argumentative dialogues with their children at mealtime. Findings of the analysis of 132 argumentative dialogues between parents and children indicate that parents mostly use arguments based on the notions of quality and quantity in food-related discussions. The parents use other types of arguments such as the appeal to consistency, the arguments from authority, and the arguments from analogy, in discussions related to the teaching of the correct behavior in social situations outside the family context, e.g., with teachers and peers. These results bring to light how parents and children contribute to co-constructing the dialogic process of negotiating their divergent opinions.

**KEYWORDS:** argumentation, family, mealtime, language socialization, parent-child interaction.

## 1. INTRODUCCIÓN

La hora de comer en familia es un tipo de actividad social que es organizada y producida por los miembros de la familia de manera localizada, utilizando los recursos del habla y de la interacción (Mondada, 2009, Ochs, 2006). Durante esta actividad, los padres y los niños pueden hablar sobre varios temas, desde eventos diarios hasta actividades escolares y extracurriculares de los niños, así como de posibles planes de actividades futuras que involucren a uno o más miembros de la familia (Aukrust, 2002, Bova y Arcidiacono, 2015, Fiese, Foley y Spagnola, 2006). Los grados de libertad dialógica a la hora de comer pueden variar de una familia a otra y dependen de varios factores contextuales y sociales (Blum-Kulka, 1997, Ochs y Shohet, 2006).

Entre las actividades cotidianas que reúnen a los miembros de la familia, la hora de comer representa una excelente oportunidad para investigar cómo padres e hijos pueden interactuar y entablar diálogos argumentativos de forma espontánea (Bova, 2019a, 2021, Brumark, 2008). Generalmente, durante la hora de la comida, la argumentación desempeña un papel secundario, no estructural, porque los miembros de la familia no se sientan a la mesa exclusivamente para convencer a los demás miembros de la familia de la validez de sus propias opiniones. Sin embargo, con frecuencia sucede que los padres intentan convencer a sus hijos de que acepten sus reglas y prescripciones, mientras que, por su parte, los niños ponen en duda el punto de vista de sus padres. En consecuencia, la argumentación espontánea no parte de una respuesta positiva, sino del rechazo total o parcial de un punto de vista afirmado o, al menos, de las dudas que dicho punto de vista genera.

En el marco de la investigación sobre argumentación familiar (Arcidiacono y Bova, 2015, Bova, 2019a, Bova y Arcidiacono, 2013a, Pontecorvo y Fasulo, 1997), este estudio tiene como objetivo describir las estrategias argumentativas más utilizadas por los padres para resolver a su favor los diálogos argumentativos con sus hijos a la hora de comer. De acuerdo con otros estudiosos (Billig, 1987, Kuhn, 1991, Weigand, 2006), considero un argumento aislado como producto y la argumentación dialógica como proceso, estando esta última implícita en el primero. Un argumento, por lo tanto, siempre se incluye dentro de una «estructura dialógica de negociación que resulta de visiones divergentes» (Weigand, 2006), este sistema considera que 71). En todos los diálogos argumentativos, incluidos los de padres e hijos durante la hora de la comida, los interlocutores eligen las estrategias argumentativas que son útiles para sustentar su punto de vista o para debilitar el punto de vista del interlocutor. La expresión «estrategia

argumentativa» se utiliza para referirse a los argumentos esgrimidos por padres e hijos con el alcance de sustentar, explicar, justificar o defender su punto de vista.

Este trabajo ha sido organizado de la siguiente manera: en su primera parte se presenta una revisión concisa de la literatura más relevante sobre argumentación familiar; posteriormente, se describen la metodología en la que se basa este estudio y los resultados de los análisis y, finalmente, se discuten los resultados obtenidos y las conclusiones extraídas.

## 2. ESTUDIOS DE ARGUMENTACIÓN EN EL CONTEXTO FAMILIAR

El interés por estudiar las interacciones argumentativas que se producen en ocasión de las comidas se debe a que, frecuentemente, durante esta actividad es posible observar cómo se ponen en duda comportamientos y puntos de vista de los miembros de la familia (Arcidiacono y Pontecorvo, 2009, Bova y Arcidiacono, 2018). En consecuencia, los miembros de la familia a menudo necesitan respaldar sus declaraciones mediante un razonamiento argumentativo. Según Bova y sus colaboradores (Bova, 2021, Bova y Arcidiacono 2013b, Bova, Arcidiacono y Clement, 2017), la fase inicial de los diálogos argumentativos entre padres e hijos exhiben algunos rasgos únicos. Uno de ellos es la pregunta «¿por qué?» que desafía a los padres para que justifiquen sus reglas y prescripciones, las cuales a menudo están implícitas o se basan en reglas que los niños no conocían inicialmente o que no fueron explicitadas antes. Otro rasgo es que los padres comentan irónicamente sobre las actitudes o el comportamiento de los niños, para persuadirlos de que retiren su punto de vista. En una línea similar, Laforest (2002) señaló que los padres usan el humor al responderles a sus hijos, creando una distancia irónica que elimina la severidad de la culpa, con lo cual evitan iniciar un diálogo argumentativo.

La adquisición de estrategias argumentativas es un elemento crucial en el desarrollo de las habilidades de razonamiento en los niños (Alam y Rosemberg, 2014, Alzate y Eugenio, 2012, Bova y Arcidiacono, 2020, Migdalek, Rosemberg y Arrúe, 2015, Migdalek, Rosemberg y Santibáñez Yáñez, 2014, Migdalek, Santibáñez Yáñez y Rosemberg, 2014, Pontecorvo y Arcidiacono, 2016, Pontecorvo y Sterponi, 2002) porque los niños comienzan a aprender a producir y a mantener sus puntos de vista en interacciones verbales con otros a través de los intercambios diarios con sus padres. Bova (2015) observó que los niños siempre se refieren a un adulto como fuente de opinión experta y no a otro niño. Según este autor, la efectividad real de este argumento que él ha llamado «argumento de la opinión de un adulto-experto» (*op. cit.*: 5) depende

de cuán fuertemente padres e hijos compartan la premisa en la que se basa el argumento. Centrándose en los diálogos argumentativos relacionados con la alimentación, una serie de estudios (Arcidiacono y Bova, 2015, Bova y Arcidiacono, 2014, Pontecorvo y Fasulo, 1999) muestran que las estrategias argumentativas de los niños reflejan las estrategias argumentativas adoptadas por sus padres, aunque su visión del problema sea opuesta a la de ellos. Al analizar un diálogo argumentativo entre un hermano y una hermana durante una comida familiar, Hester y Hester (2010) demostraron que los niños pueden usar tanto los recursos contextuales como los culturales para producir sus argumentos.

Desde la perspectiva del desarrollo psicológico, Dunn y sus colegas encontraron que los diálogos argumentativos en la familia están orientados principalmente hacia el niño más pequeño y menos hacia los padres o hermanos mayores. En particular, Dunn y Munn (1987) observaron que los niños entablan diálogos argumentativos con las madres sobre diversos temas, mientras que con sus hermanos se ocupan principalmente de cuestiones de derechos, posesión y propiedad. En la misma línea, Slomkowski y Dunn (1992) encontraron que los niños hablan con más frecuencia de sí mismos (argumentos orientados a sí mismos), mientras que los padres utilizan principalmente argumentos que se refieren a los niños y no a ellos mismos (argumentos orientados a otros).

En este artículo pretendo profundizar más en esta dirección de investigación, aportando así una contribución relevante a la línea de investigación sobre argumentación familiar. Hemos visto que en la mayoría de los casos los estudios dirigidos a investigar los diálogos argumentativos entre padres e hijos se han centrado en el aporte argumentativo específico de los niños. Además, la mayoría de los estudios han considerado el número de argumentos presentados por los participantes como el único indicador para examinar sus interacciones argumentativas. Hasta ahora, se ha prestado menos atención a investigar los tipos de estrategias argumentativas utilizadas por los padres. Para comenzar a llenar este vacío en la literatura sobre la argumentación entre padres e hijos, en el presente estudio me enfoco en la generación de argumentos por parte de los padres durante los diálogos argumentativos espontáneos con sus hijos durante la hora de la comida, con el objetivo de responder la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las estrategias argumentativas más utilizadas por los padres para resolver a su favor los diálogos argumentativos con sus hijos a la hora de comer?

### 3. METODOLOGÍA

#### 3.1. Corpus de datos

El corpus de datos se compone de treinta comidas familiares separadas y grabadas en vídeos (que constituyen unas veinte horas de datos de vídeo), construidas a partir de dos conjuntos diferentes de datos, llamados subcorpus 1 y subcorpus 2. Todos los participantes son de habla italiana. La duración de las grabaciones varía de 20 a 40 minutos. El subcorpus 1 consta de 15 comidas, grabadas en vídeo, de cinco familias italianas con un alto nivel socioeconómico, que viven en Roma. Los criterios adoptados en la selección fueron los siguientes: la presencia de ambos padres y de al menos dos hijos, de los cuales el menor estaba en edad preescolar (3 a 6 años). La mayoría de los padres, en el momento de la recopilación de datos, tenía alrededor de 30 años ( $M = 37,40$ ,  $DE = 3,06$ ). Todas las familias en el subcorpus 1 tenían dos hijos. El subcorpus 2 consta de 15 comidas, grabadas en vídeo, de cinco familias suizas con un alto nivel socioeconómico, todas residentes en el área de Lugano. Los criterios adoptados en la selección reflejan los criterios adoptados en la creación del subcorpus 1. En el momento de la recolección de datos, la mayoría de los padres tenía alrededor de 30 años ( $M = 35.90$ ,  $SD = 1.91$ ). Las familias tenían dos o tres hijos.

#### 3.2. Procedimientos de recopilación y transcripción de datos

En una primera fase, dos investigadores transcribieron todos los diálogos familiares adoptando el sistema de transcripción CHAT (MacWhinney, 2000), con algunas modificaciones introducidas para mejorar la legibilidad<sup>1</sup>. El nivel de acuerdo entre los dos investigadores fue de 0.82, medido por el alfa de Cronbach. Posteriormente, los investigadores, junto con los miembros de cada familia, revisaron las transcripciones en el hogar de cada familia. Este procedimiento permitió descifrar pasajes que no eran claros para los investigadores debido a un bajo nivel de sonido de grabación o a palabras y construcciones vagas. La información sobre el entorno físico de las comidas

<sup>1</sup> Las convenciones de transcripción adoptados son los siguientes:

\* indica el turno del hablante  
 (( )) segmentos agregados por el transcriptor para aclarar algunos elementos de la situación  
 % act: descripción de las acciones del hablante  
 , continúa entonación  
 . entonación descendente  
 : prolongación de sonidos  
 ? entonación ascendente  
 ! entonación exclamatoria

—una descripción de la cocina y de la mesa de comedor— también se hizo para cada comida familiar registrada.

### 3.3 Método analítico

El enfoque adoptado para el análisis es el modelo ideal pragma-dialéctico de discusión crítica (van Eemeren y Grootendorst, 2004). Como ya se describió en un estudio anterior (Bova, 2019b), ese modelo considera que los actos de habla argumentativos no se realizan en un vacío social, sino entre dos o más partes que están teniendo un desacuerdo e interactúan entre sí en un intento de resolver este desacuerdo. El modelo de una discusión crítica considera que hay cuatro etapas necesarias para una resolución dialéctica de las diferencias de opinión (van Eemeren y Grootendorst, 2004). Etapa de confrontación: se establece que hay una disputa, un punto de vista es utilizado y cuestionado. Etapa de apertura: se toma la decisión de intentar resolver la disputa por medio de una discusión argumentativa regulada. Una de las partes asume el papel de protagonista, lo que significa que está preparada para defender su punto de vista mediante la argumentación; la otra parte asume el papel de antagonista, lo que significa que está preparada para desafiar sistemáticamente al protagonista, con el fin de defender su punto de vista. Etapa de argumentación: el protagonista defiende su punto de vista y el antagonista le responde con otra argumentación si tiene más dudas. Etapa final: es la etapa de conclusión.

En este estudio, el modelo ideal de discusión crítica se asume como una cuadrícula para el análisis, ya que proporciona los criterios para la selección de las discusiones argumentativas y para la identificación de los argumentos presentados por los padres y los niños.

### 3.4. Definición de situación argumentativa y selección de los argumentos

El análisis presentado en este documento se centrará en el estudio de movimientos argumentativos analíticamente relevantes, es decir, «those speech acts that (at least potentially) play a role in the process of resolving a difference of opinion»<sup>2</sup> (van Eemeren y Grootendorst, 2004: 73). En particular, para el presente estudio, solo se seleccionaron para el análisis las discusiones que cumplen con los tres criterios siguientes:

- 1) Una diferencia de opinión entre padres e hijos sobre un problema relacionado

---

<sup>2</sup> Nuestra traducción: «aquellos actos de habla que (al menos potencialmente) desempeñan un papel en el proceso de resolver una diferencia de opinión».

con las reglas y normas de los padres se hace evidente en el discurso; por ejemplo: ¿puede el niño usar la goma para borrar el dibujo?

2) Al menos un punto de vista utilizado por uno de los dos padres es cuestionado verbalmente por uno o más niños o viceversa: (NIÑO) Sí, quiero intentar; (PADRE) No, no puedes.

3) Por lo menos uno de los dos padres presenta al menos un argumento a favor o en contra del punto de vista que se cuestiona; por ejemplo, que la goma es para el tablero de dibujo y no se puede usar en otras cosas.

Para identificar los tipos de argumentos presentados por padres e hijos, el análisis se centra en la tercera etapa del modelo de una discusión crítica, a saber, la etapa de argumentación. Como lo expresan van Eemeren y Grootendorst (1992: 138): «The dialectical objective of the parties is to test the acceptability of the standpoints that have shaped the difference of opinion»<sup>3</sup>.

### 3.5. Tipos de argumentos presentados por los padres

Las categorías de argumentos identificados en el presente estudio se basan en estudios previos de teóricos de la argumentación y ya se han discutido en la literatura pertinente (van Eemeren y Grootendorst, 1992, Walton, Reed y Macagno, 2008). A continuación, se presenta una breve definición de cada tipo de argumento identificado en el corpus.

El *argumento de la calidad* puede referirse a una propiedad —positiva o negativa— de algo o a un determinado comportamiento de alguien; mientras que el *argumento de la cantidad* puede referirse a la cantidad, al tamaño de algo o a un determinado comportamiento de alguien (Bova y Arcidiacono, 2014). En nuestro corpus, los argumentos de calidad y cantidad se usan típicamente en discusiones relacionadas con la comida servida y con el comportamiento de los niños. Esto no es para nada sorprendente, ya que las conversaciones a la hora de comer suelen ser prácticas de alimentación. Los otros tipos de argumentos propuestos por los padres en el intercambio con sus hijos —*argumento de autoridad*, *argumento de petición de coherencia* y *argumento por analogía*— se utilizan en discusiones relacionadas con una gama más amplia de temas tales como la enseñanza del comportamiento correcto en situaciones dentro y fuera del contexto familiar como, por ejemplo, en el contexto escolar con profesores y compañeros.

<sup>3</sup> Nuestra traducción: «El objetivo dialéctico de las partes es probar la aceptabilidad de los puntos de vista que han configurado la diferencia de opinión».

El argumento de autoridad —utilizado en algunos casos por los padres en discusiones argumentativas relacionadas con reglas y normas— se refiere a la definición de autoridad deóntica elaborada por Walton (1997: 88): «The deontic type of authority is a right to exercise command or to influence, especially concerning rulings on what should be done in certain types of situations, based on an invested office, or an official or recognized position of power»<sup>4</sup>. En particular, los criterios para seleccionar los argumentos de autoridad utilizados por los padres con sus hijos se pueden describir a través de la siguiente declaración: *La persona X dijo/hizo Y, por lo tanto Y debe ser correcto/aceptado*<sup>5</sup>.

El argumento de petición de coherencia se puede describir a través de la siguiente pregunta: *Si lo ha afirmado explícita o implícitamente en el pasado, ¿por qué no lo está manteniendo ahora?* (Bova y Arcidiacono, 2014).

En cuanto al argumento por analogía, en el presente estudio nos remitimos a la definición dada por Walton, Reed y Macagno (2008). El razonamiento detrás de este argumento es el siguiente: *premisa mayor*: en general, el caso C1 es similar al caso C2 (por ejemplo, el clima en enero es similar al clima en diciembre); *premisa menor*: la proposición A es verdadera en el caso C1 (por ejemplo, en diciembre llovió todos los días); *conclusión*: la proposición A es verdadera en el caso C2 (por ejemplo, en enero lloverá todos los días).

#### 4. ANÁLISIS Y RESULTADOS

Dentro del corpus de datos generales de treinta comidas familiares, hemos seleccionado 132 discusiones argumentativas entre padres e hijos, relacionadas con las reglas y normas de los padres. En el corpus de discusiones argumentativas, los padres presentaron al menos un argumento (en varios casos más de un argumento) en apoyo de sus reglas y normas en 125 instancias (95%) para un número total de 186 argumentos. Los niños utilizaron al menos un argumento (en algunos casos más de un argumento) para refutar las reglas y normas parentales en 48 casos (36%), para un número total de 58 argumentos.

Los argumentos dirigidos por los padres a sus hijos se pueden atribuir a cinco categorías argumentativas principales: calidad (79, 42%), cantidad (52, 28%), autoridad (31; 17%),

<sup>4</sup> Nuestra traducción: «El tipo de autoridad deóntica es un derecho a ejercer el mando o influir, especialmente en lo que respecta a las decisiones sobre lo que se debe hacer en ciertos tipos de situaciones, sobre la base de una posición de poder oficial o reconocida».

<sup>5</sup> Para un estudio detallado de este tipo de argumento utilizado por los niños, véase también Bova, 2015.



petición de coherencia (15; 8%) y analogía (9; 5%). En el corpus no observé diferencias significativas en los tipos de argumentos utilizados por las madres y los padres, con excepción de los argumentos de autoridad, los cuales fueron utilizados con mayor frecuencia por los padres que por las madres. Los argumentos expuestos por los niños en respuesta a los argumentos de sus padres son, casi exclusivamente, argumentos de calidad (25, aproximadamente 43%) y cantidad (30, 52%). Solo en tres casos los niños presentaron un tipo de argumento diferente: el argumento de autoridad en dos instancias y el argumento de petición de coherencia en un caso.

En las siguientes secciones del artículo se presentarán extractos del análisis cualitativo de las estrategias argumentativas utilizadas por los padres para cada tipo de argumento (4.1, 4.2, 4.3 y 4.4). Los ejemplos presentados en las siguientes secciones son representativos de los resultados obtenidos de un conjunto más amplio de análisis realizados sobre todo el corpus de argumentos esgrimidos por los padres, durante los diálogos argumentativos con sus hijos.

#### 4.1. Argumentos de calidad y cantidad

En su mayoría, en las discusiones argumentativas relacionadas con las reglas y normas de los padres, estos utilizaron argumentos de calidad (por ejemplo: nutritivos, sabrosos, hermosos, demasiado salados, duros, amables) (79 casos; 42%) y cantidad (por ejemplo: demasiado, demasiado poco) (52 casos; 28%). Estos argumentos fueron utilizados con frecuencia por los padres cuando la discusión que entablaron con sus hijos estaba relacionada con la comida. El argumento de la calidad fue utilizado a menudo por los padres, aunque no exclusivamente, para convencer a sus hijos de que la comida era buena y, por lo tanto, merecía ser consumida. Los padres usaron el argumento de la cantidad con el mismo alcance que cuando usaron argumentos de calidad. Por lo general, pero no exclusivamente, los padres utilizaron argumentos de cantidad para convencer a sus hijos de que comieran «al menos un poco más». Cabe señalar que cuando los padres usaban argumentos de calidad y argumentos de cantidad, a menudo adaptaban su lenguaje al nivel de comprensión del niño. Por ejemplo, si el propósito de los padres era alimentar a su hijo, la comida se describía como «muy buena» o «nutritiva» y su cantidad era «muy poca». Por el contrario, si el propósito de los padres no era alimentar más al niño, en términos de calidad la comida se describía como «salada» o «no buena» y, en términos cuantitativos, como «suficiente» o «insuficiente», «demasiado». En el siguiente diálogo entre una madre y su hijo de 7 años, Matteo, podemos ver cómo la madre utilizó un argumento de calidad

para convencer a su hijo de que comiera las patatas.

Ejemplo 1

Familia suiza. Participantes: padre (DAD, 35 años), madre (MOM, 33 años), Matteo (MAT, 7 años y 3 meses), Carlo (CAR, 4 años y 8 meses), Alessia (ALE, 3 años y 4 meses). Todos los miembros de la familia están sentados a la mesa. La cena casi ha terminado. Los padres hablan entre ellos sobre la comida, mientras sus hijos terminan de comer. En la línea 1, la madre le pregunta al padre si él también piensa que la comida que se sirvió fue buena. El padre está de acuerdo con la madre (línea 2: «¡muy rica!»). Inmediatamente después, la madre expresa su preocupación porque, dice, su hijo de 7 años, Matteo, no ha comido nada durante la comida (línea 3). Este comportamiento contrasta con la excelente calidad de los alimentos que ambos padres reconocen al comienzo de la secuencia.

- 1 \*MOM: tutto buono ((il cibo)) stasera, no? [parlando con DAD]  
**rica ((la comida)) esta noche, ¿verdad? [hablando con DAD]**
- 2 \*DAD: veramente eccellente!  
**¡muy rica!**  
%act: MOM guarda verso MAT  
**MOM mira hacia MAT**
- 3 \*MOM: mamma mia, Matteo stasera non ha mangiato niente [parlando con DAD]  
**¡mi madre! Matteo no comió nada esta noche [hablando con DAD]**
4. \*MOM: Matteo, devi mangiare le polpette.  
**Matteo, tienes que comer las albóndigas.**
5. \*MAT: no:: non le voglio ((le polpette))  
**no:: no las quiero ((las albóndigas))**
6. \*MOM: guarda come sono croccanti! ((le polpette))  
**¡mira qué crujientes son! ((las albóndigas))**
7. \*MAT: no:: sono dure! ((le polpette))  
**no:: ¡son duras! ((las albóndigas))**  
%act: MOM assaggia le polpette  
**MOM prueba las albóndigas**
8. \*MOM: si, non sono molto buone  
**sí, no están realmente ricas**  
%act: MOM guarda DAD  
**MOM mira a DAD**

- %pau: 1.5. sec
9. \*MOM: vuoi un pò di cotoletta?  
**¿quieres un pequeño escalope?**
10. \*MAT: si::! ((sorridente))  
**¡sí::! ((risa))**

Dentro de este extracto, nos centraremos en la diferencia de opinión entre la madre y su hijo en las líneas 4 a 7. De hecho, la madre, en la línea 4, le dice a Matteo que debe comer las albóndigas, pero el niño inmediatamente no está de acuerdo con su madre (línea 5: «no, no las quiero»). En términos argumentativos, este intercambio representa una etapa de confrontación, ya que la madre y Matteo muestran dos puntos de vista opuestos: por un lado, la madre quiere que Matteo coma las albóndigas; mientras que Matteo no quiere comerlas. En este punto, ella presenta una discusión apoyando su punto de vista. El argumento de la madre en la línea 6 se basa en la calidad de las albóndigas y, en particular, apunta enfatizando el buen gusto de la comida. Matteo responde que las albóndigas no están crujientes, sino que están duras (línea 7).

Los argumentos presentados por la madre y su hijo tienen como objetivo mostrar una propiedad específica de la comida servida durante la comida. Lo que distingue la argumentación de la madre y el niño es un juicio opuesto con respecto a la calidad de los alimentos. Mientras que el argumento de la madre apunta a subrayar una propiedad positiva de las albóndigas, el uso del adjetivo «duras» por parte de Matteo indica a la madre una propiedad negativa de las albóndigas. En este caso, el argumento de calidad presentado por el niño es efectivo para convencer a su madre de que pruebe las albóndigas que ella misma ha preparado. Después de haber probado las albóndigas ella misma, de hecho, está de acuerdo con su hijo en que no son buenas (línea 8).

En algunos casos, el argumento de la calidad y el argumento de la cantidad fueron utilizados juntos dentro del mismo diálogo argumentativo de los padres, como podemos ver en el siguiente diálogo entre un niño de 7 años, Giuseppe, y su madre.

#### Ejemplo 2

Familia italiana. Participantes: padre (DAD, 41 años), madre (MOM, 38 años), Giuseppe (GIU, 7 años y 9 meses), Donatella (DON, 3 años y 10 meses). Todos los miembros de la familia están sentados a la mesa. La cena acaba de comenzar y la madre ha terminado de servir el plato principal, una sopa de verduras. Todos los miembros de la familia lo están comiendo. El padre, en la línea 1, le dice a la madre que la sopa está casi hirviendo. Podemos suponer que, en este caso, la madre interpreta la afirmación del padre como si le estuviera diciendo que la sopa no se sirvió a la temperatura

adecuada, sino que está «demasiado» caliente (línea 2). Aunque el padre la tranquiliza, la madre necesita más seguridad y le pregunta a su hija de 3 años, Donatella, si le gusta la sopa (línea 4). Como el padre, también la niña confirma a la madre que la sopa no está demasiado caliente. Sin embargo, incluso si la sopa se sirvió a la temperatura adecuada para comerla, el hijo de 7 años, Giuseppe, deja de comer y dice que no quiere más sopa. En este punto, surge una diferencia de opinión entre Giuseppe y su madre, ya que tienen puntos de vista divergentes sobre la cantidad adecuada de sopa que se debe comer.

1. \*DAD: quasi bollente ((il minestrone)) [parlando con MOM]  
**está casi hirviendo ((la sopa)) [hablando con mamá]**
2. \*MOM: troppo?  
**¿demasiado?**
3. \*DAD: no:: no::  
**no:: no::.**
4. \*MOM: Donatella, ti piace il minestrone?  
**Donatella, ¿te gusta la sopa?**  
%act: DON annuisce come per dire di sì  
**DON asiente como para decir que sí**  
%sit: GIU sta mangiando il minestrone  
**GIU está comiendo la sopa**
5. \*GIU: basta, non ne voglio più ((minestrone)) [parlando con MOM]  
**eso es suficiente, no quiero más ((sopa)) [hablando con mamá]**  
%act: GIU smette di mangiare il minestrone  
**GIU deja de comer la sopa**
6. \*MOM: dai, solo un poco in più  
**vamos, solo un poquito más**
7. \*GIU: no, non voglio altro:  
**no, no quiero nada más:**
8. \*MOM: ci sono tutte le verdure!  
**¡tiene todas las verduras!**  
%pau: 1.0. sec
9. \*GIU: no:: no::  
**no:: no::**
10. %sit: GIU si alza da tavola e corre in un'altra stanza  
**se levanta y corre a otra habitación**

Dentro de este extracto, me centraré específicamente entre la línea 5 y la línea 9 del

diálogo entre la madre y Giuseppe. La razón de esta elección es que, en esta fase de su diálogo, el proceso de argumentación emerge como un proceso de negociación entre sus puntos de vista divergentes en cuanto a la cantidad adecuada de sopa que debe comer Giuseppe. El niño, Giuseppe, en la línea 5 hace un reclamo: le dice a su madre que no quiere comer más sopa porque ya ha comido suficiente cantidad. La respuesta de la madre, en la línea 6, cumple con esta misma afirmación en un sentido negativo porque no está de acuerdo con su hijo. La madre adelanta un argumento que se refiere a la cantidad de comida («vamos, un poquito más») para convencer a su hijo de que siga comiendo. La madre dice que comer solo un poco más de sopa le permitirá al niño alcanzar la cantidad adecuada de sopa que debe comer. Al hacerlo, la madre también está mitigando (cf. Caffi, 1999) la fuerza de su punto de vista; es decir, Giuseppe tiene que seguir comiendo la sopa porque ella le está diciendo a su hijo que, hasta ese momento, casi alcanzó a comer la cantidad justa, por lo que ahora tiene que hacer un pequeño esfuerzo para llegar a la cantidad correcta. La iniciativa y los movimientos reactivos, en las líneas 5-6, representan el comienzo del diálogo argumentativo en el que el niño, Giuseppe, y su madre explicitan sus puntos de vista divergentes sobre la cantidad correcta de sopa que se debe tomar durante esa comida. En este caso, el argumento de la madre sobre la cantidad no es efectivo para convencer al niño de que cambie de opinión y, en consecuencia, decida seguir comiendo la sopa. La respuesta del niño, en la línea 7, es una confirmación más de su punto de vista inicial («no, no quiero nada más:»), lo que indica que no está dispuesto a cambiar de opinión. Al igual que su hijo, la madre tampoco está dispuesta a retirar su punto de vista inicial. Para convencer a Giuseppe de que siga comiendo la sopa, en la línea 8, decide presentar un argumento más. El segundo argumento de la madre no se refiere a la cantidad de sopa sino a su calidad: el niño debe comer un poco más de sopa porque está hecha con todas las verduras. Por tanto, podemos suponer que, según la madre, las verduras representan una cualidad positiva de la sopa. Sin embargo, a pesar del esfuerzo argumentativo de la madre, Giuseppe no está dispuesto a cambiar de opinión y, para evitar pasar al proceso de negociación a través de un diálogo argumentativo con su madre, decide dejar la mesa (línea 9). El diálogo argumentativo entre madre e hijo no encuentra conclusión ni compromiso entre los dos participantes. ¿Por qué las posiciones iniciales siguen siendo las mismas? El retraimiento como posibilidad de cierre del intercambio verbal en torno a la sopa puede considerarse, en este caso, la señal de que los participantes no pretenden continuar la discusión (Vuchinich, 1990). Según Weigand (2001), existen en principio tres razones para rechazar un punto de vista: la viabilidad, la utilidad de la acción y la motivación del interlocutor. En este caso,

excluiría las dos primeras razones y consideraría la falta de motivación del niño para cambiar su punto de vista inicial como la razón por la que decidió huir de la mesa y, en consecuencia, del diálogo argumentativo con su madre.

#### 4.2. Argumento del petición de coherencia

El conjunto de datos en el presente estudio se compone de 15 (8%) instancias en que los padres presentaron un argumento de petición de coherencia. La petición de coherencia utilizado en la mayoría de los casos por los padres para enseñar a sus hijos el comportamiento correcto en situaciones sociales dentro y fuera del contexto familiar, parece ser un argumento bastante complejo, e incluso quizás demasiado complejo, para los niños. Estos, de hecho, nunca han utilizado un contraargumento en respuesta a los argumentos de petición de coherencia utilizado por sus padres. El siguiente ejemplo es una ilustración de este tipo de argumento:

##### Ejemplo 3

Familia suiza. Participantes: padre (DAD, 38 años), madre (MOM, 36 años), Stefano (STE, 7 años), Laura (LAU, 4 años y 5 meses), Elisa (3 años y 2 meses). Todos los miembros de la familia están sentados a la mesa. Los protagonistas del diálogo son la madre y su hijo, Stefano. Todos los miembros de la familia están comiendo el plato principal. En este momento de la conversación, el enfoque de los padres no está en la comida: están hablando del comportamiento escolar de uno de sus hijos. En la línea 1, la madre envía un cumplido a su hijo de 7 años: «Stefano, ayer fuiste muy bueno». Con estas palabras, muestra su intención de iniciar una conversación con su hijo. Sin embargo, Stefano parece desconcertado porque no sabe la razón por la que, según su madre, ayer fue muy bueno (línea 2: «¿Por qué?»). En la línea 3, la madre revela el motivo en el cual se basa su cumplido: dice que la tía Daniela le dijo que ayer había sido muy bueno porque había hecho toda la tarea escolar. En este punto de la secuencia, la madre presenta una frase que revela cuál es la consecuencia lógica del comportamiento del niño: ella quiere que Stefano vaya de nuevo a la casa de Daniela, porque el día anterior él fue muy bueno.

1. \*MOM: Stefano, ieri sei stato bravissimo  
**Stefano, ayer fuiste muy bueno**
2. \*STE: perché?  
**¿Por qué?**
3. \*MOM: perché?

**¿Por qué?**

- \*MOM: zia Daniela mi ha detto che ieri sei stato bravissimo  
**la tía Daniela me dijo que ayer fuiste muy bueno**
- \*MOM: hai fatto tutti i compiti ((di scuola))  
**hiciste todos los deberes**
- \*MOM: quindi domani torni da zia Daniela a fare i compiti, va bene?  
**entonces mañana vuelves donde la tía Daniela para hacer los deberes, ¿de acuerdo?**
4. \*STE: no:: non voglio  
**no :: no quiero**
5. \*MOM: andiamo, Stefano  
**vamos, Stefano**
- \*MOM: ma ieri sei stato lí tutto il pomeriggio  
**pero ayer estuviste allí toda la tarde**
- \*MOM: e oggi hai detto che ti sei divertito tanto!  
**¡y hoy has dicho que te has divertido mucho!**
6. \*STE: mhm:: ((STE ha un'espressione perplessa))  
**mhm:: ((STE tiene una expresión perpleja))**
7. \*MOM: ok, allora domani ti accompagno da zia Daniela  
**vale, entonces mañana te llevo donde la tía Daniela**
- %act: STE annuisce mostrando così di essere d'accordo con MOM  
**STE asiente con la cabeza y muestra que está de acuerdo con MOM**

El razonamiento utilizado por la madre para justificar el hecho de que Stefano tiene que ir de nuevo a la casa de la tía Daniela se basa en la forma lógica «como X, entonces Y» (dada la consistencia del primer elemento, el segundo elemento se justifica). Como primera reacción, Stefano no está de acuerdo con la propuesta de la madre (línea 4: «no :: no quiero»), desaprobando la lógica de la madre y expresando su sentimiento personal. Aquí, la madre sigue una estrategia interesante, ya que presenta dos argumentos de coordinación en la línea 5: «pero ayer estuviste allí toda la tarde ¡y hoy has dicho que te has divertido mucho!». Al referirse a una acción que hizo Stefano en el pasado («ayer estuviste allí toda la tarde») y enfatizar lo bueno que fue ese evento (hacer los deberes en la casa de la tía Daniela) para él («¡hoy has dicho que te has divertido mucho!»), la madre intenta mostrarle a Stefano que su comportamiento actual debe ser consistente con el del pasado. En este caso, los argumentos de coordinación presentados por la madre parecen ser efectivos para convencer a su hijo de cambiar su

opinión (STE asiente con la cabeza a su madre para decir que está de acuerdo con ella), o, al menos, para aceptar la propuesta de la madre.

En este ejemplo podemos observar que, al mantener su razonamiento argumentativo, la madre usó «pero» en la línea 5. Esta elección probablemente se deba al hecho de que quiere subrayar la contradicción entre el comportamiento anterior del hijo (el tiempo pasado en la casa de la tía) y su reacción no coherente (no quiere volver) ante la propuesta de la madre. Como ya dijo Schiffrin (1987), el efecto del marcador «pero» puede reforzarse aún más a través de la conjunción «y». Esto es exactamente lo que sucede en esta discusión, donde la madre después de usar el marcador «pero» («pero ayer estuviste allí toda la tarde») refuerza su argumento al agregar la conjunción «y» («¡y hoy has dicho que te has divertido mucho!»). Por último, en la etapa final de la secuencia, la madre hace explícita la lógica de su proceso de razonamiento, diciendo: «entonces mañana te llevo donde la tía Daniela» (línea 7), como consecuencia de la secuencia argumentativa usada desde el principio de la línea 3.

#### 4.3. Argumento de autoridad

El conjunto de datos en el presente estudio se compone de 31 (17%) casos en que los padres presentaron un argumento de autoridad. Además, en comparación con los argumentos de calidad y cantidad, que en la mayoría de los casos utilizaron durante las discusiones relacionadas con los alimentos, en el corpus este tipo de argumento fue utilizado en la mayoría de los casos por los padres en discusiones donde su propósito era enseñar a sus hijos el comportamiento correcto en situaciones sociales dentro y fuera del contexto familiar (ver Bova, 2019b). El siguiente diálogo<sup>6</sup> entre una madre y su hijo de 4 años, Domenico, ofrece un ejemplo de este tipo de argumento.

##### Ejemplo 4

Familia suiza. Participantes: padre (DAD, 36 años), madre (MOM, 34 años), Stefano (STE, 8 años y 5 meses), Domenico (DOC, 4 años y 6 meses). A excepción de DAD, que está en la cocina, todos los miembros de la familia están sentados a la mesa, en el comedor. La cena está casi terminando. La madre pregunta a los niños si todavía quieren comer un poco más de comida (línea 1), pero los niños ya están concentrados en otras actividades, como jugar con juguetes y otros objetos. En esta fase de la comida, ha sido frecuente observar, en el corpus, discusiones en las que padres e hijos negocian

<sup>6</sup> Este ejemplo se ha presentado también en un estudio anterior (Bova, 2019b) con el fin de discutir específicamente los argumentos de autoridad utilizados por los padres con sus hijos durante las comidas.



las actividades posteriores a la cena; por ejemplo, cuánto tiempo mirar televisión, si jugar con tal o cual objeto o en qué momento dormir. De hecho, las comidas no solo están orientadas a la alimentación, sino que representan momentos en los que todas las actividades diarias que involucran a los miembros de la familia, especialmente a los niños, pueden tenerse en cuenta y debatirse.

1. \*MOM: Stefano e Domenico, avete ancora voglia di mangiare qualcosa?  
**Stefano y Domenico, ¿aún queréis comer algo?**
2. \*DOC: Posso usare la gomma per cancellare il disegno?  
**¿Puedo tomar la goma para borrar el dibujo?**  
%act: MOM dice di no, facendo segno con il dito  
**MOM dice que no, moviendo un dedo**
3. \*MOM: no Domenico  
**no Domenico**
- \*MOM: no!  
**¡no!**
- \*MOM: quella gomma è per la lavagna,  
**esa goma es para la pizarra,**
- \*MOM: e non puoi usarla per altre cose  
**y no puedes usarla para otras cosas**  
[...]
8. \*DOC: ma::  
**pero::**
9. \*MOM: cosa?  
**¿Qué pasa?**
10. \*DOC: ma voglio provare  
**pero quiero probar**
11. \*MOM: no, tesoro  
**no, cariño**
12. \*DOC: no::  
**no::**
13. \*MOM: no tesoro, credimi perché so di cosa sto parlando  
**no cariño, créeme porque sé de lo que estoy hablando**
- \*MOM: a volte, puoi provare  
**algunas veces, puedes intentarlo**
- \*MOM: altre volte non puoi provare, devi fidarti di ciò che ti dicono i tuoi genitori.

- otras veces no puedes intentarlo, debes confiar en lo que tus padres te digan**
14. \*DOC: ma voglio cancellarlo ((il disegno))  
**pero quiero borrarlo ((el dibujo))**
15. \*MOM: allora aspetta che ti do la gomma corretta  
**entonces espera que te dé la goma correcta**
16. \*DOC: va bene  
**vale**

En el extracto, el foco está puesto en la discusión entre la madre y Domenico (línea 2 y de la línea 8 a la línea 16). La secuencia comienza cuando Domenico le dice a su madre que quiere tomar una goma para borrar un dibujo en la pizarra. La madre no está de acuerdo con Domenico y, en la línea 3, le revela a su hijo en qué se basa su opinión («esa goma es para la pizarra y no puedes usarla en otras cosas»). Domenico no está convencido por el argumento de su madre (línea 8:« pero ::») y, en la línea 10, responde que quiere intentar usar el borrador («pero quiero probar»). En la línea 13, la madre usa un argumento que ya no está relacionado con las propiedades del borrador, pero establece una regla general que el niño debe seguir en situaciones similares. En este caso, el argumento de la madre es eficaz para convencer al niño de no usar la goma «para el tablero de dibujo». De hecho, Domenico acepta usar la «goma correcta» que le dará su madre (línea 16). La mitigación utilizada por la madre en la línea 13 («a veces, puedes intentar») y la concesión en la línea 15 («espera que te dé...») pueden considerarse formas de alinear su posición con el hijo, debido a la discusión presentada por el niño en la línea 14 («pero quiero borrarlo»): en este sentido, el esfuerzo de la madre de recontextualizar el reclamo puede verse como un buen compromiso entre el llamado a la autoridad, la opinión de los expertos, y la razonabilidad del deseo y la intención del niño.

#### 4.4. Argumentos por analogía

El conjunto de datos en el presente estudio se compone de 9 (5%) casos en que los padres presentaron un argumento de analogía. De manera similar a lo que hemos observado para el argumento de autoridad y el argumento de petición de coherencia, este tipo de argumento fue utilizado casi exclusivamente por los padres en discusiones relacionadas con la enseñanza del comportamiento correcto en situaciones sociales dentro y fuera del contexto familiar para sus hijos. El siguiente diálogo entre una madre y su hijo de 7 años, Francesco, ofrece un ejemplo de este tipo de argumento.

Ejemplo 5

Familia italiana. Participantes: padre (DAD, 42 años), madre (MOM, 40 años), Francesco (FRA, 7 años y 2 meses), Leonardo (LEO, 3 años y 9 meses). Todos los niños están sentados a la mesa. MOM está parada y está sirviendo la cena. DAD está sentado en el sofá viendo la televisión. Al comienzo de este extracto, la madre está sirviendo la comida, mientras que el padre todavía está sentado en el sofá viendo la televisión. Le pide al padre que se siente a la mesa y disfrute de la comida, ya que la comida está lista (línea 1: ven, la cena está lista). Este evento, es decir, la madre que anuncia el comienzo de la comida, representa un punto de partida típico para este tipo de actividad. En el extracto, enfocaremos el análisis de la diferencia de opinión entre la madre y su hijo, Francesco, sobre un tema relacionado con el contexto escolar (de la línea 3 a la línea 7).

1. \*FRA: mamma  
**madre**
  2. \*MOM: cosa Francesco?  
**¿Qué Francesco?**
  3. \*FRA: secondo me la maestra Laura ((la maestra di matematica)) ci dà tanti compiti da fare per le vacanze ((riferendosi alle vacanze di Natale))  
**según yo, la maestra Laura ((la profesora de matemáticas)) nos dará muchos deberes para las vacaciones ((refiriéndose a las vacaciones de Navidad))**
  4. \*MOM: no:: no:  
**no:: no:**
  - \*MOM: secondo me no  
**no lo creo**
  5. \*FRA: si invece!  
**sí, en cambio!**
  6. \*MOM: no:: secondo me no.  
**no :: en mi opinión no.**
  - \*MOM: se la maestra Maria ((la maestra di italiano)) non l'ha fatto, non lo farà neanche la maestra Laura  
**si la maestra María ((la profesora de italiano)) no lo hizo, ni siquiera lo hará la maestra Laura**
  7. \*FRA: speriamo! ((sorridente))  
**¡esperemos! ((risa))**
- %sit: anche MOM sorride

**MOM sonríe también**

%sit: MOM sta sirviendo il cibo a FRA

**MOM está sirviendo la comida a FRA**

Francesco, en la línea 3, presenta un punto de vista: le dice a su madre que cree que la maestra de matemáticas, es decir, la maestra Laura, les dará —esto significa que no será solo a él, sino a todos los alumnos de su clase— mucha tarea para hacer durante las vacaciones de Navidad. La madre no está de acuerdo con su hijo (línea 4: «no :: no: no lo creo»). Francesco, a su vez, decide estar en desacuerdo con su madre (línea 5: «sí, en cambio»), pero no ofrece ningún argumento en apoyo de su punto de vista. Para contrarrestar esto, la madre presenta un argumento por analogía para convencer a Francesco de que cambie de opinión. En la línea 6, de hecho, le dice a su hijo que si la maestra de italiano no les da deberes para hacer durante las vacaciones de Navidad, tampoco lo hará la maestra de matemáticas. El razonamiento detrás del argumento de la madre se puede analizar de la siguiente manera: debido a que las dos maestras comparten algunas similitudes, es decir, ambas son profesoras de la misma clase, se comportarán de manera similar. En este caso, el argumento presentado por la madre parece ser efectivo para convencer a su hijo de que cambie de opinión. Él no continúa defendiendo su punto de vista inicial (línea 7: «¡esperemos!») y concluyen la conversación sonriendo.

## 6. DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

La argumentación en el contexto familiar no puede dejar de ser dialógica. En este estudio, hemos visto que tanto los padres como los hijos contribuyen a coconstruir el proceso dialógico de negociar sus opiniones divergentes. La estructura de los diálogos argumentativos padres-hijos, de hecho, está constituida por la interacción entre la iniciativa y los movimientos reactivos que tienen como objetivo resolver sus diferencias de opinión. Los diálogos argumentativos entre padres e hijos se relacionan con diversas cuestiones, algunas de las cuales se discuten más que otras durante las comidas. Por ejemplo, hemos visto, en la mayoría de los casos, diálogos argumentativos relacionados con las preferencias alimentarias de los miembros de la familia, pero también con la enseñanza de los buenos modales en la mesa por parte de los padres o con el comportamiento de los niños dentro y fuera del contexto familiar; por ejemplo, en el contexto escolar con profesores y compañeros. ¿Cuáles son los tipos de argumentos más utilizados por los padres para resolver a su favor el proceso dialógico de negociación que ocurre durante los diálogos argumentativos con sus hijos a la hora de

comer? Durante los diálogos argumentativos con sus hijos, los padres eligen estrategias argumentativas que son útiles para sustentar su posición o para debilitar la posición de sus hijos.

Los resultados del análisis de los diálogos argumentativos considerados para este estudio indican que los padres, en su mayoría, presentan estrategias argumentativas basados en la calidad y la cantidad para convencer a sus hijos de que coman. Los padres suelen utilizar el argumento de la calidad para convencer a sus hijos de que la comida es buena y, por tanto, merece ser consumida. Del mismo modo, los padres utilizan el argumento de la cantidad para convencer a sus hijos de que coman más. Como hemos visto en el ejemplo 2, los padres también pueden utilizar conjuntamente el argumento de la calidad y el argumento de la cantidad en un diálogo argumentativo con sus hijos. Además, la elección de los padres de utilizar un nivel de lenguaje que los niños puedan entender fácilmente es un rasgo típico de las interacciones argumentativas entre padres e hijos durante la hora de comer.

En comparación con los argumentos de calidad y cantidad, los otros tipos de estrategias argumentativas, es decir, la apelación a la coherencia, los argumentos de autoridad y el argumento por analogía, fueron utilizados con menos frecuencia por los padres. Lo interesante de este tipo de estrategias argumentativas es el hecho de que introducen nuevos elementos dentro de las interacciones entre padres e hijos a la hora de comer, que no solo están relacionados con la evaluación de la calidad o cantidad de los alimentos, sino que también tocan otros aspectos importantes que caracterizan las interacciones familiares. Me refiero a la enseñanza del comportamiento correcto en situaciones sociales fuera del contexto familiar; por ejemplo, con profesores y compañeros. La argumentación entre padres e hijos, sin embargo, favorece no solo la socialización del lenguaje, sino también la socialización cultural de los niños.

La consideración sobre las transmisiones de comportamientos, valores y reglas propias de su cultura por parte de los padres abre nuevos caminos de investigación no abordados en este artículo. El análisis de los diálogos argumentativos entre padres e hijos debe considerar cómo lo que es típico o no dentro de una comunidad específica puede afectar las elecciones dialógicas de los interlocutores. Abordar temas relacionados con la vida personal de los niños —qué hacen durante el día, qué tipo de actividades hacen en la escuela y quiénes son sus amigos— es un comportamiento típico de los padres durante las comidas, adoptado por las familias occidentales (Blum-Kulka, 1997, Ochs y Shohet, 2006, Pontecorvo y Fasulo, 1999). Este comportamiento ha sido típico de las familias occidentales durante veinte o treinta años, pero no siempre

ha sido así. Por ejemplo, es interesante reportar el caso de una familia rural francesa representada por Margaret Mead (Mead, 1959, citado en Blum-Kulka, 1997: 11) en su película *Four Families*, donde la comida está completamente orientada, generando solo comentarios ocasionales asociados con el negocio de cenar, pero que no constituyen una conversación extensa. Se necesitan más investigaciones en esta dirección para comprender mejor cómo las características y limitaciones de la actividad de la hora de comer en familia afectan la forma en que padres e hijos toman decisiones estratégicas en los diálogos argumentativos.

## REFERENCIAS

- Alam, F. y Rosemberg, C.R. (2014). "Narración y disputas entre niños. Un análisis de argumentaciones tempranas". *Cogency* 6(1), 9–31.
- Alzate, T. y Eugenio, O. (2012). "La argumentación como constituyente del pensamiento crítico en niños". *Hallazgos* 9(17), 211-233.
- Arcidiacono, F. y Bova, A. (2015). "Activity-bound and activity-unbound arguments in response to parental eat-directives at mealtimes: Differences and similarities in children of 3-5 and 6-9 years old". *Learning, Culture and Social Interaction*, 6, 40-55.
- Arcidiacono, F. y Pontecorvo, C. (2009). "Verbal conflict as a cultural practice in Italian family interactions between parents and preadolescents". *European Journal of Psychology of Education*, 24(1), 97-117.
- Aukrust, V. G. (2002). "'What did you do in school today?' Speech genres and tellability in multiparty family mealtime conversations in two cultures". En S. Blum-Kulka y C. E. Snow (Eds.), *Talking to adults* (pp. 55-84). Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Billig, M. (1987). *Arguing and Thinking: A Rhetorical Approach to Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blum-Kulka, S. (1997). *Dinner Talk: Cultural Patterns of Sociability and Socialization in Family Discourse*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Bova, A. (2015). "Adult as a source of expert opinion in child's argumentation during family mealtime conversations". *Journal of Argumentation in Context*, 4(1): 4-20.
- (2019a). *The Functions of Parent-Child Argumentation*. Cham: Palgrave Macmillan. doi: 10.1007/978-3-030-20457-0
- (2019b). "Un estudio de los argumentos de autoridad utilizados por los padres con sus hijos durante las comidas". *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 19, 1-25.
- (2021). "Co-construction of argumentative discussions between parents and children during mealtime conversations. A pragma-dialectical analysis". *Learning, Culture and Social Interaction*, 29. doi: 10.1016/j.lcsi.2021.100519
- Bova, A. y Arcidiacono, F. (2013a). "Invoking the authority of feelings as a strategic maneuver in family mealtime conversations". *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 23(3), 206-224.
- (2013b). "Investigating children's Why-questions. A study comparing argumentative and explanatory function". *Discourse Studies*, 15(6), 713-734.
- (2014). "'You must eat the salad because it is nutritious'. Argumentative strategies adopted by parents and children in food-related discussions at mealtimes". *Appetite*, 73, 81-94.
- (2015). "Beyond conflicts. Origin and types of issues leading to argumentative discussions during family mealtimes". *Journal of Language Aggression and Conflict*, 3(2), 263-288.
- (2018). "Interplay between parental argumentative strategies, children's reactions, and topics of disagreement during mealtime conversations". *Learning, Culture and Social Interaction*, 19, 124-133.
- (2020). "Las respuestas de los niños en discusiones argumentativas relacionadas con las reglas y normas de los padres". *Revista Signos. Estudios de Lingüística*, 53(102), 8-30.

- Bova, A., Arcidiacono, F., y Clément F. (2017). "The transmission of what is taken for granted in children's socialization: The role of argumentation in family interactions". En C. Ilie y G. Garzone (Eds.), *Argumentation across communities of practice: Multi-disciplinary perspectives* (pp. 259-288). Amsterdam: John Benjamins.
- Brumark, A. (2008). "'Eat your Hamburger!' – 'No, I don't Want to!' Argumentation and argumentative development in the context of dinner conversation in twenty Swedish families". *Argumentation*, 22(2), 251-271.
- Caffi, C. (1999). "On mitigation". *Journal of Pragmatics*, 31(7), 881-909.
- Dunn, J. y Munn: (1987). "Developmental of justification in disputes with mother and sibling". *Developmental Psychology*, 23(6), 791-798.
- Eemeren, F. H. van y Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Eemeren, F. H. van y Grootendorst, R. (2004). *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-Dialectical Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fiese, B.H. K.P. Foley y Spagnola, M. (2006). "Routine and ritual elements in family mealtimes: Contexts for child well-being and family identity". *New Directions for Child and Adolescent Development* 111, 67-89.
- Hester, S. y Hester, S. (2010). "Conversational actions and category relations: An analysis of a children's argument". *Discourse Studies*, 12(1), 33-48.
- Kuhn, D. (1991). *The skills of argument*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Laforest, M. (2002). "Scenes of family life: complaining in everyday conversation". *Journal of Pragmatics*, 34(10-11), 1595-1620.
- MacWhinney, B. (2000). *The CHILDES Project: Tools for Analyzing Talk. 3<sup>rd</sup> Edition*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Migdalek, M. J., Rosemberg, C. R., y Arrúe, J.E. (2015). "Argumentación infantil en situaciones de juego: diferencias en función del contexto". *Propuesta Educativa*, 24(44), 79–88.
- Migdalek, M. J., Rosemberg, C.R., y Santibáñez Yáñez, C. (2014). "La génesis de la argumentación. Un estudio con niños de 3 a 5 años en distintos contextos de juego". *Ikala, Revista de Lenguaje y Cultura*, 19(3), 251–267.
- Migdalek, M. J., Santibáñez Yáñez, C., y Rosemberg, C. R. (2014). "Estrategias argumentativas en niños pequeños: un estudio a partir de las disputas durante el juego en contextos escolares". *Revista Signos. Estudios de Lingüística*, 47(86), 435–462.
- Mondada, L. (2009). "The methodical organization of talking and eating: Assessments in dinner conversations". *Food Quality and Preference*, 20(8), 558-571.
- Ochs, E. (2006). "The cultural structuring of mealtime socialization". *New Directions for Child and Adolescent Development*, 111, 35-49.
- Ochs, E. y Shohet, M. (2006). "The cultural structuring of mealtime socialization". En R. Larson, A. Wiley y K. Branscomb (Eds.), *Family mealtime as a context of development and socialization* (pp. 35-50). San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Pontecorvo, C. y Arcidiacono, F. (2016). "The dialogic construction of justifications and arguments in a seven-year-old child within a 'democratic' family". *Language and Dialogue*, 6(2), 306-328.
- Pontecorvo, C. y Fasulo, A. (1997). "Learning to argue in family shared discourse: The reconstruction of past events". En L. Resnick, R. Saljo, C. Pontecorvo y B. Burge (Eds.), *Discourse, Tools and Reasoning: Essays on Situated Cognition* (pp. 406-442). Nueva York, NY: Springer.
- (1999). "Planning a typical Italian meal: A family reflection on culture". *Culture Psychology*, 5(3), 313-335.
- Pontecorvo, C. y Sterponi, L. (2002). "Learning to argue and reason through discourse in educational settings". En G. Wells y G. Claxton (Eds.), *Learning for life in the 21st century: Sociocultural perspectives on the future of education* (pp. 127-140). Oxford: Blackwell Publishers.
- Schiffrin, D. (1987). "Discovering the context of an utterance". *Linguistics*, 25, 11-32.
- Slomkowski, C. L. y Dunn, J. (1992). "Arguments and relationships within the family: Differences in young children's disputes with mother and sibling". *Developmental Psychology*, 28(5), 919-924.
- Vuchinich, S. (1990). "The sequential organization of closing in verbal family conflict". En A. Grimshaw (Ed.), *Conflict Talk* (pp. 118-138). Cambridge: Cambridge University Press.
- Walton, D. N. (1997). *Appeal to Expert Opinion. Arguments from Authority*. University Park, PA: Pennsylvania State University Press.

- Walton, D. N., Reed, C., y Macagno, F. (2008). *Argumentation Schemes*. Nueva York, NY: Cambridge University Press.
- Weigand, E. (2001). "Games of Power". En E. Weigand y M. Dascal (Eds.), *Negotiation and Power in Dialogic Interaction* (pp. 63–76). Amsterdam-Filadelfia: John Benjamins.
- (2006). "Argumentation: The Mixed Game". *Argumentation*, 20(1), 59-87.

**ANTONIO BOVA:** Antonio Bova es Associate Professor de Psicología Social de la Comunicación en la Università Cattolica del Sacro Cuore de Milán (Italia). Sus intereses de investigación giran en torno a dos líneas de investigación: una preocupación psicológica por las interacciones sociales a diferentes niveles y el interés reciente entre los psicólogos por el estudio de la argumentación en contextos caracterizados por una gran prevalencia de interacciones interpersonales. Es editor de *Interpersonal Argumentation in Educational and Professional Contexts*, Springer, 2017, y autor de *The Functions of Parent-Child Argumentation*, Palgrave Macmillan, 2019.