

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE FILOLOGÍA

Departamento de Filología Inglesa I



**LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO EN LA
CONVERSACIÓN COLOQUIAL. ESTUDIO
CONTRASTIVO ESPAÑOL-INGLÉS**

**MEMORIA PRESENTADA PARA OPTAR AL GRADO DE
DOCTOR POR**

Carmen Santamaría García

Bajo la dirección de la Doctora:

Angela Downing Rothwell

Madrid, 2003

ISBN: 84-669-2692-5



**LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO EN LA
CONVERSACIÓN COLOQUIAL. ESTUDIO
CONTRASTIVO ESPAÑOL-INGLÉS**

Carmen Santamaría García

Directora de la tesis:

Dra. Angela Downing Rothwell

Catedrática de Universidad

Departamento de Filología Inglesa I
Universidad Complutense de Madrid

Marzo de 2003

TESIS QUE BAJO LA DIRECCIÓN DE LA DOCTORA DÑA. ANGELA DOWNING
ROTHWELL PRESENTA LA LICENCIADA CARMEN SANTAMARÍA GARCÍA PARA
LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE DOCTORA.

MADRID, MARZO DE 2003

Vº Bº LA DIRECTORA DE LA TESIS

Fdo. Carmen Santamaría García

Fdo. Dra. Angela Downing Rothwell

Fdo. Ilma. Directora del Departamento
de Filología Inglesa (U.C.M)
Dra. Paloma Tejada Caller

AGRADECIMIENTOS

Ante todo debo expresar mi gratitud a la Dra. Angela Downing por haber dirigido la elaboración de esta tesis. Su trabajo y dedicación como profesora en la *Facultad de Filología* de la *Universidad Complutense de Madrid* han supuesto para mí un estímulo constante, tanto durante los cursos de Licenciatura y Doctorado como en el largo camino recorrido hasta la presentación de este trabajo.

Asimismo doy las gracias al Dr. Francisco Marcos Marín (*Universidad Autónoma de Madrid*) por haberme incluido en el equipo de investigación que recopiló el *Corpus Oral de Referencia de la Lengua Española Contemporánea* durante el año 1991. La oportunidad de trabajar en la grabación, transcripción y codificación de conversaciones me permitió percibir el interés que suponía el estudio del género conversacional y motivó mi elección de dicho género como objeto de estudio.

También mencionaré a profesores de distintas universidades por sus valiosas aportaciones a mi investigación en forma de comentarios, bibliografía o cesión de materiales: Sandra Thompson (*Universidad de California, Santa Barbara*), John DuBois (*Universidad de California, Santa Barbara*), Emanuel Schegloff (*Universidad de California, Los Angeles*), William Mann (*LINSI Research Centre, Lancaster, CA*), Arthur Graesser (*Universidad de Memphis*), Rosalind Horowitz (*Universidad de Texas, San Antonio*), Jane Willis (*Universidad de Aston, Birmingham*), Lluís Hernanz Carbó (*Universidad Autónoma, Barcelona*), Vicente López Folgado (*Universidad de Córdoba*), Marta Carretero Lapeyre (*Universidad Complutense*), Jesús Romero Trillo (*Universidad Autónoma, Madrid*), Antonio Fernández Ferrer (*Universidad de Alcalá*) y Manuel Leonetti (*Universidad de Alcalá*).

Deseo también expresar mi gratitud a mis compañeros del *Departamento de Filología Moderna* y del *Departamento de Educación* y dejar constancia de la ayuda prestada por el personal de las bibliotecas de la *Universidad de Alcalá*.

Las tareas informáticas y de edición han sido posibles gracias a la motivación impulsada por José Manuel Sánchez, Luis A. Nieto, Irene Santamaría, Ivo Sanchez-Ayala y Víctor Pérez.

Además deseo agradecer la dedicación y devoción de amigos y familiares. Su amena conversación me ha ayudado en corpus y alma.

TABLA DE CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS

TERMINOLOGÍA Y ABREVIATURAS	i
LISTA DE FIGURAS Y TABLAS	vii

INTRODUCCIÓN GENERAL

1 PRESENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Definición de acuerdo y desacuerdo	1
1.2 Definición de conversación y conversación coloquial	6
1.2.1 Conversación coloquial y distancia social	12
1.2.2 Conversación coloquial mínima o con tema central	14
2 OBJETIVOS	15
3. JUSTIFICACIÓN	24
4 HIPÓTESIS	29
5 METODOLOGÍA Y MATERIALES	31
5.1 Método de análisis	39
5.2 <i>Corpora</i>	39
6 ORGANIZACIÓN DEL CONTENIDO	42

CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO

1 INTRODUCCIÓN	45
2 LA ETNOMETODOLOGÍA Y EL ANÁLISIS DE CONVERSACIÓN	48
2.1 Innovación metodológica: necesidad de transcribir y analizar materiales auténticos	49
2.2 Prioridad del interés social frente al lingüístico	50
3 LA ETNOGRAFÍA DE LA COMUNICACIÓN	51
3.1 El concepto de contexto	52
4 LA SOCIOLINGÜÍSTICA INTERACCIONAL	52
4.1 La contribución de Gumperz	53
4.2 Goffman y el concepto de imagen	55
4.3 Brown y Levinson y la teoría de la cortesía	55
4.4 El análisis del estilo conversacional	60
4.5 La continuidad en conversación: los marcadores del discurso	62
5 ENFOQUES PRAGMÁTICOS	63
5.1 Teoría de los actos de habla	64
5.2 Teoría de la implicatura y principio de cooperación	70
5.2.1 La implicatura en la interpretación de acuerdo y desacuerdo	73

6	ENFOQUES ESTRUCTURALES-FUNCIONALES	73
6.1	La Escuela de Birmingham.	74
6.2	La Lingüística Sistémica-Funcional.....	76
6.2.1	Dimensiones de la lengua y su aplicación al análisis de conversación coloquial.....	77
6.2.2	Lengua y contexto: el concepto de registro y la variable de relación social	79
7	INTERACCIÓN Y GRAMÁTICA	80
8	INTEGRACIÓN DEL ANÁLISIS DE CONVERSACIÓN Y EL ANÁLISIS DEL DISCURSO.....	84
9	LA LINGÜÍSTICA DE <i>CORPUS</i>	86
9.1	Principales <i>corpora</i> orales.....	88
9.2	Programas de concordancias y programas de análisis de <i>corpora</i>	89

CAPÍTULO 2: ESTUDIOS ESPECÍFICOS SOBRE LA EXPRESIÓN DE ACUERDO Y DESACUERDO

1	INTRODUCCIÓN	93
2	POMERANTZ	93
2.1	La producción de actos de evaluación.....	93
2.2	Acuerdo y desacuerdo en la organización de sistemas prioritarios y no prioritarios.....	95
2.2.1	Niveles de acuerdo fuerte, equivalente y débil	99
3	PEARSON	102
3.1	Escalas de cortesía para medir niveles de acuerdo y desacuerdo.....	102
4	KAKAVA	103
4.1	Implicación y estilo conversacional.	103
4.2	Distintos niveles de desacuerdo: fuerte, fuerte aunque mitigado y mitigado.....	104
5	MORI	105
5.1	La búsqueda de similitudes en la organización de la conversación en lenguas distintas	106

CAPÍTULO 3: CODIFICACIÓN DE LAS CONVERSACIONES DE LOS *CORPORA*

1	INFORMACIÓN SOBRE LAS CONVERSACIONES ANALIZADAS	109
1.1	<i>Corpus</i> del inglés americano (<i>SBCSAE</i>)	109
1.1.1	<i>Book about Death</i>	110
1.1.2	<i>Lambada</i>	110
1.1.3	<i>Actual Blacksmithing</i>	111
1.1.4	<i>Raging Bureaucracy</i>	112
1.2	<i>Corpus</i> del español (<i>CORLEC</i> y <i>Corpus</i> de conversación coloquial).....	112
1.2.1	<i>Ccon019a</i> (<i>Rega</i> , conversación familiar).....	113

1.2.2	<i>Ccon004c (Piso)</i>	114
1.2.3	<i>Ccon003b (Comida familiar)</i>	114
1.2.4	<i>Ccon017a (Vecinas)</i>	115
2	ELEMENTOS CODIFICADOS EN RELACIÓN CON LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS Y LAS PREGUNTAS CLAVE DE NUESTRA INVESTIGACIÓN	115
2.1	Contexto de situación	116
2.2.1	Codificación: escalas creadas y valores asignados.	116
2.2	Recursos textuales	117
2.2.1	Codificación: escalas creadas y valores asignados.	117
2.3	Recursos léxico-gramaticales	123
2.3.1	Codificación: escalas creadas y valores asignados.	123
2.4	Procesos conversacionales	131
2.4.1	Codificación: escalas creadas y valores asignados.	131

CAPÍTULO 4: RECURSOS TEXTUALES PARA LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO: ESTRUCTURA CONVERSACIONAL Y MECANISMOS DE COHESIÓN GRAMATICAL Y LÉXICA

1	INTRODUCCIÓN	139
2	UNIDADES DESCRIPTIVAS PARA EL ANÁLISIS DE CONVERSACIÓN: SU ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA	140
2.1	El turno, el par y la secuencia	141
2.2	El acto, el movimiento y el intercambio.....	143
2.3	La organización de las unidades y la estructura de la conversación	148
3	IDENTIFICACIÓN DE LAS FUNCIONES DE LOS ACTOS DISCURSIVOS: CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN	150
3.1	La posición estructural	150
3.2	La clasificación prospectiva	151
3.3	La clasificación retrospectiva.....	152
3.4	Taxonomía general de actos discursivos	152
4	CARACTERIZACIÓN DE LOS ACTOS DISCURSIVOS PRODUCIDOS EN SECUENCIAS QUE NEGOCIAN ACUERDO	154
4.1	Caracterización de los actos que expresan opiniones.....	154
4.1.1	Primera parte del par elicitación: acuerdo (<i>elicit: agree</i>).....	155
4.1.2	Primera parte del par elicitación: confirmación (<i>elicit: confirm</i>).....	159
4.1.3	Primera parte del par evaluación: acuerdo (<i>assessing: agree</i>).....	160
4.1.4	Primera parte del par información: aceptación (<i>report: acknowledge</i>).	161
4.2	Caracterización de los actos que expresan acuerdo y desacuerdo.....	162
4.2.1	Segunda parte del par elicitación: acuerdo (<i>elicit: agree</i>).	163
4.2.2	Segunda parte del par elicitación: confirmación (<i>elicit: confirm</i>)	163
4.2.3	Segunda parte del par evaluación: acuerdo (<i>assessing: agree</i>).....	164

4.2.4	Segunda parte del par información: aceptación (<i>report: acknowledge</i>).	166
4.2.5	Tercera parte del intercambio; El movimiento de seguimiento (<i>follow-up</i>): Aprobación, (<i>endorsement</i>), aceptación (<i>acknowledgement</i>) y concesión (<i>concession</i>).	166
4.3	Resultados del análisis de los actos que intervienen en la negociación de acuerdo	168
5	MECANISMOS DE COHESIÓN GRAMATICAL (REFERENCIA, SUBSTITUCIÓN, ELIPSIS Y CONJUNCIÓN) Y COHESIÓN LÉXICA...	177
5.1	Referencia	179
5.2	Elipsis y substitución	179
5.2.1	Elipsis y substitución de proposición.....	180
5.3	Conjunción	183
5.4	Cohesión léxica	185
5.4.1	Repetición	185
5.4.2	Sinonimia	186
5.4.3	Colocación.	188
5.5	Resultados del análisis de los mecanismos de cohesión en las secuencias de negociación de acuerdo	189
5.1.1	Mecanismos de Cohesión Gramatical.....	189
5.1.1.1	Elipsis	189
5.1.1.2	Referencia.....	195
5.1.2	Mecanismos de Cohesión Léxica.....	198
5.1.2.1	Sinonimia	198
5.1.2.2	Repetición.....	200

CAPÍTULO 5: RECURSOS LÉXICO-GRAMATICALES PARA LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO

1	INTRODUCCIÓN	203
2	ESTRUCTURAS DE MODO.....	206
2.1	Elementos constituyentes del modo.	206
2.1.1	La configuración del sujeto y el elemento finito.....	206
2.1.2	Proposiciones sin modo y abreviadas.	209
2.1.3	La polaridad	215
2.2	Elementos no constituyentes del modo	220
2.2.1	Adjuntos modales	220
2.2.1.1	Adjuntos de modo	221
2.2.1.2	Adjuntos de comentario.....	226
2.2.2	Adjuntos textuales.....	228
2.2.2.1	Adjuntos conectores.	228
2.2.2.2	Adjuntos de continuidad.....	230
2.2.2.3	Adjuntos de mantenimiento.....	231
2.3	Resultados del análisis de los adjuntos modales y textuales	232
2.4	Estructuras de modo en la negociación de acuerdo.....	245
2.4.1	Construcciones eco	246
2.4.1.1	Interrogación ecoica.	247
2.4.1.1.1	Recapitulativas totales.....	249
2.4.1.1.2	Recapitulativas parciales.....	249

2.4.1.1.3	Explicativas parciales.....	250
2.4.1.1.4	Explicativas totales	251
2.4.1.1.5	Retóricas repetitivas.....	252
2.4.1.1.6	Recóricas.....	254
2.4.1.2	Exclamativa ecoica.....	254
2.4.1.2.1	Totales idénticas.....	256
2.4.1.2.2	Totales adaptadas	257
2.4.1.2.3	Parciales	258
2.4.2	Interrogación retórica.....	258
2.4.2.1	Interrogación retórica con <i>tú</i> impersonal.....	262
2.4.3	Interrogativa negativa e interrogativa añadida a declarativa.....	262
2.4.4	Exclamativas.....	264
3	MODALIDAD: MODALIZACIÓN Y MODULACIÓN	266
3.1	Modalización.....	272
3.2	La expresión de la modalización.....	274
3.2.1	Certeza (nivel alto en la escala de probabilidad)	276
3.2.2	Probabilidad (nivel medio en la escala de probabilidad)	278
3.2.3	Posibilidad (nivel bajo en la escala de probabilidad).....	280
3.2.4	Frecuencia.....	281
3.2.5	Grados de subjetividad de la modalización epistémica	282
3.2.6	Modalización y niveles de acuerdo y desacuerdo.....	283
3.3	Modulación	289
3.4	La expresión de la modulación.....	290
3.4.1	Modulación de la voluntad.....	290
3.4.2	Modulación de la obligación y necesidad	291
3.4.3	Grados de subjetividad de la modulación	293
3.5	Resultados del análisis de la modalización y la modulación.....	294
4	ACTITUD	304
4.1	Aprecio	306
4.1.1	Apreciación: evaluación de la realidad.	306
4.1.2	Afecto: expresión de estados emocionales.....	307
4.1.3	Juicio de valor sobre la moral y ética.....	308
4.1.4	Amplificación	309
4.2	Implicación	311
4.2.1	Vocativos y términos de dirección.....	312
4.2.2	Tecnicismos.	313
4.2.3	Palabras malsonantes.	314
4.2.4	Jerga.....	314
4.3	Humor	315
4.4	Resultados del análisis del aprecio, implicación y humor.....	318

CAPÍTULO 6: DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS CONVERSACIONALES EN LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO

1	INTRODUCCIÓN	327
----------	---------------------------	------------

2	EL SISTEMA DE ALTERNANCIA DE TURNOS	327
2.1	Unidades de construcción de turnos	340
2.2	Recursos sintácticos, pragmáticos y de entonación en la organización del sistema de turnos	341
3	SISTEMA DE OPCIONES EN LOS INTERCAMBIOS	346
3.1	Alternativas posibles en el movimiento inicial	347
3.2	Alternativas posibles en el movimiento de respuesta.....	349
3.3	Alternativas posibles en el movimiento de seguimiento	350
3.4	Resultados del análisis del sistema de opciones en los intercambios	352
4	ORGANIZACIÓN DE LAS SECUENCIAS	354
4.1	Secuencias insertadas	355
4.2	Secuencias laterales.....	357
5	ELEMENTOS RESPONSABLES DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS PROCESOS CONVERSACIONALES	360
5.1	Concepto de prioridad	362
5.1.1	Realización de la prioridad en la negociación de acuerdo	364
5.1.1.1	Realización de la prioridad en el nivel discursivo.....	365
5.1.1.1.1	Prefacios.....	372
5.1.1.1.2	Marcadores del discurso.....	375
5.1.1.2	Realización léxico-gramatical de la prioridad.....	385
5.2	Cortesía e imagen.....	387
5.3	Prioridad e imagen	392
5.4	Estrategias para la negociación de acuerdo	393
5.4.1	Estrategias de cortesía positiva en la negociación de acuerdo.....	401
5.4.1.1	Realización de las estrategias de cortesía positiva para la producción de actos no prioritarios en la negociación de acuerdo.....	403
5.4.1.2	Realización de las estrategias de cortesía positiva para la producción de actos prioritarios en la negociación de acuerdo.....	408
5.4.1.3	Ilustración de las estrategias de cortesía positiva en la negociación de acuerdo	410
5.4.2	Realización encubierta de actos no prioritarios en la negociación de acuerdo	426

CONCLUSIONES

1.	DEFINICIÓN DE ACUERDO Y DESACUERDO	437
2.	CONCEPTOS DE CONVERSACIÓN Y CONVERSACIÓN COLOQUIAL	439
3.	CONCLUSIONES RELATIVAS A LA PRIMERA HIPÓTESIS	440
4.	CONCLUSIONES RELATIVAS A LA SEGUNDA HIPÓTESIS	442
4.1	Recursos textuales	442
4.2	Nivel léxico-gramatical	445
4.3	Nivel discursivo	451
5.	CONCLUSIONES RELATIVAS A LA TERCERA HIPÓTESIS	457

5.1 Recursos textuales	458
5.2 Nivel léxico-gramatical	460
5.3. Nivel discursivo.....	462
6. CONCLUSIONES FINALES	464
BIBLIOGRAFÍA	471
APÉNDICES	503
1 NORMAS DE TRANSCRIPCIÓN DEL <i>SBCSAE</i>	503
2 NORMAS DE TRANSCRIPCIÓN DEL <i>CORLEC</i>	505
3 CONVERSACIONES DEL <i>CORPUS</i> DE CONVERSACIÓN COLOQUIAL	506

TERMINOLOGÍA Y ABREVIATURAS

TERMINOLOGÍA Y ABREVIATURAS

EQUIVALENCIA EN ESPAÑOL DE TÉRMINOS INGLESES

La utilización de fuentes bibliográficas redactadas en lengua inglesa y de reciente publicación conlleva la dificultad de la traducción de muchos de los términos técnicos empleados. Algunos de estos términos no han sido traducidos al español o se han traducido sin consistencia en diversas publicaciones, a veces incluso sin el merecido rigor. Por estas razones consideramos necesaria la inclusión de un glosario con las equivalencias propuestas en español para términos ingleses del ámbito de la lingüística. Siempre que sea posible incluiremos las traducciones aportadas por diversos autores, citando las fuentes.

Abierta, abiertamente (referente a la realización de actos amenazadores de la imagen o AAI): *on record*. Traducción tomada de Escandell-Vidal (1993: 177).

Acto amenazador de la imagen (AAI): *Face Threatening Act (FTA)*. Traducción tomada de Escandell-Vidal (1993: 176).

Acto evaluativo: *assessment*. (Véase también *evaluación*)¹.

Aceptación: *acknowledgement* (en movimientos de seguimiento)².

Afición: *keen*. Los valores propuestos por Halliday (1985: 337) para representar los tres grados de voluntad, de mayor a menor, son: *determined, keen, willing*, que hemos traducido respectivamente por *voluntad fuerte o deseo, afición y disposición*. No nos parecen adecuados los términos propuestos por Calsamiglia y Tusón (1999: 178):

¹ Dada la necesidad de distinguir entre *assessment* (definido por Tsui (1994: 183) como: “the speaker’s judgement or evaluation of people, object(s), events, or state(s) of affairs”) y *assessing* (un subtipo de *assessment* definido en Tsui (1994: 183) como: “the speaker’s judgement or evaluation of a third party”) se consideró oportuno utilizar *acto evaluativo* y *evaluación* para traducir ambos términos respectivamente.

² Distinguimos entre dos tipos de *acknowledgement*. El primer tipo puede aparecer como respuesta a un acto informativo (Tsui 1994: 181) y el segundo en movimientos de seguimiento Tsui (1994: 205). El primer tipo lo traducimos como *recepción de la información* y puede realizarse mediante un comentario de recepción (*remark*) o una señal de recepción (*message-received signal*). El segundo tipo lo traducimos como *aceptación* basándonos en la definición de Tsui (1994: 205): “It is a minimal acknowledgement that the response has been heard, understood, and accepted, and that the interaction has been felicitous”.

“deseo/ansia/determinación”, ya que no vemos clara la gradación de la voluntad en dichos términos.

Aprobación: *endorsement*.

Adjuntos: *adjuncts*. Traducción tomada de Hernanz y Brucart (1987: 233).

Adjuntos de continuidad (*partículas de continuidad*, en el nivel discursivo): *continuing adjuncts*.

Adjuntos de mantenimiento (*partículas de mantenimiento*, en el nivel discursivo): *holding adjuncts*.

Atenuador: *downtoner*.

Cara a cara (referente a conversación o interacción): *face to face*. Traducción tomada de Tusón (1997: 20).

Clausal (relativo a la cláusula): *clausal*.

Corpus/ corpora: *corpus/ corpora*. Hemos decidido utilizar la forma latina de plural, que también es la más utilizada en inglés. Por esta razón, el plural aparece siempre sin acentuar y tanto el singular como el plural aparecen en cursiva.

Desafío (o movimiento de desafío): *Challenge*.

Directa, directamente (referente a la realización de actos amenazadores de la imagen o AAI): *without redressive action, baldly*. Traducción tomada de Escandell-Vidal (1993: 177).

Disposición: *willing*. (Véase *afición*).

Elicitación: *elicit*. Dumitrescu (1993:54) traduce el verbo *elicit* como *elicitar* y, por analogía, traducimos el sustantivo *elicit* como *elicitación*.

Elicitación: acuerdo: *elicit: agree*.

Elipsis de polaridad y elipsis de interrogativa parcial: *yes/no ellipsis* y *WH- ellipsis*.

Etnometodología: *ethnomethodology*. Traducción tomada de Gallardo Paúls (1996: 39).

Encubierta, encubiertamente (referente a la realización de actos amenazadores de la imagen o AAI): *off record*. Traducción tomada de Escandell-Vidal (1993: 177).

Enunciado: *utterance*.

Evaluación: *assessing*.

Evaluación: acuerdo: *assessing: agree*.

Falsos comienzos: *false starts*. Traducción tomada de Tusón (1997: 24).

Imagen: *face*.

Implicación: *entailment*.

Implicatura: *implicature*.

Incremento: *enhancement*. Traducción del término empleado por Halliday (1985: 302-303) para referirse a uno de los tipos de relación de conjunción.

Incremento: *increment*. Traducción del término definido en Ford, Fox y Thompson (en prensa: 5) para referirse a un tipo de constituyentes de la oración.

Incrementos nominales libres: *unattached NP increments*.

Indicios contextualizadores: *contextual cues*. Traducción tomada de Tusón (1997: 40)

Indirecta, indirectamente (referente a la realización de actos amenazadores de la imagen o AAI) *with redressive action*. Traducción tomada de Escandell-Vidal (1993: 177).

Intercambio (unidad estructural de la conversación): *exchange*.

Lugar apropiado para la transición (LAT): *transition relevant place*. Traducción tomada de Tusón (1997: 55). Nos decantamos por esta traducción aunque algunos, como Gallardo Paúls (1996: 66), utilizan *Lugar de Transición Pertinente (LTP)*. También utilizamos *punto de transición*, traducción que proponemos por parecernos más cómoda gracias a su brevedad.

Marcador del discurso: *discourse marker*.

Modificadores de refuerzo: *strengtheners (hedges)*.

Modificadores atenuantes o mitigadores: *softeners (hedges)*.

Movimiento de seguimiento: *follow up*. Hemos decidido traducirlo así aunque algunos autores, como Gallardo Paúls (1996: 84) utilizan *reacción evaluativa*. Creemos que no todos los movimientos de este tipo expresan reacción evaluativa, por ejemplo los movimientos de aceptación que incluyen vocalizaciones del tipo *mmm* y, por tanto, evitamos tal traducción.

Par de adyacencia: *adjacency pair*. Nos decantamos por esta traducción aunque algunos, como Gallardo Paúls (1996: 93), utilizan *par adyacente*.

Pertinencia: *relevance*. (Traducción tomada de Portolés Lázaro 1998).

Pertinencia condicional: *conditional relevance*. Traducción tomada de Gallardo Paúls (1996: 101).

Pregunta (o interrogación) añadida: *question tag*. Traducción tomada de Gallardo-Paúls (1996: 82).

Prioridad: *preference*. Traducción tomada de Gallardo-Paúls (1998: 58).

Prioritario / No prioritario: *preferred/ dispreferred*. Traducción tomada de Gallardo-Paúls (1998: 58).

Reacción evaluativa: (Véase *movimiento de reacción evaluativa*).

Recepción de la información: *acknowledgement* (en movimientos respuesta a actos informativos).

Reforzador: *emphasizer*.

Relación social: (Véase *variable de relación social*).

Secuencias laterales: *side sequences*. Traducción tomada de Gallardo Paúls (1996: 139).

Secuencias de inserción: *inserted sequences*. Traducción tomada de Gallardo Paúls (1996: 149).

Seguimiento: (Véase *movimiento de seguimiento*).

Solapamiento: *overlap*. Traducción tomada de Gallardo Paúls (1996: 64).

Temporización: *temporization* (Término tomado de Tsui 1994: 59).

Variable de relación social: *tenor*. Hemos decidido traducir *tenor* por *variable de relación social* basándonos en la definición de Halliday (1978: 143), que utiliza el término para referirse a: “the *role structure*: the cluster of socially meaningful participant relationships, both permanent attributes of the participants and role relationships that are specific to the situation, including the speech roles, those that come into being through the exchange of verbal meanings”. En la literatura publicada en español se ha optado por utilizar el mismo término, *tenor*, sin traducción, como puede

comprobarse en Bernárdez (1982: 200) y Calsamiglia y Tusón (1999: 328). Sin embargo nos ha parecido conveniente traducir el término para aclarar su significado. Albentosa y Moya (2001: 21) proponen la traducción *tono*, que descartamos por poderse confundir con la traducción de *tone*.

Voluntad fuerte o deseo: *willing*. (Véase *afición*).

ABREVIATURAS

En la presente tesis se han utilizado las siguientes abreviaturas:

SBCSAE: *Santa Barbara Corpus of Spoken American English.*

CORLEC: Corpus Oral de Referencia de la Lengua Española Contemporánea.

AAI: Acto amenazador de la imagen. Traducción tomada de Escandell-Vidal (1993: 176). En inglés, Brown y Levinson (1987: 69) utilizan la abreviatura *FTA* correspondiente a *face threatening act*.

LAT: Lugar apropiado para la transición (*transition relevant place*). Traducción tomada de Tusón (1997: 55).

LISTA DE FIGURAS Y TABLAS

LISTA DE FIGURAS Y TABLAS

INTRODUCCIÓN

Tablas:

Tabla 1 (pág. 16).	Sistemas léxico-gramaticales de realización de la función interpersonal de la lengua en distintos niveles de rango. Fragmento de Halliday (1973: 141).
Tabla 2 (pág. 18).	Niveles de la lengua y elementos que son objeto de análisis en nuestro estudio. Versión de la tabla incluida en Eggins (1994: 113).
Tabla 3 (pág. 36).	Léxico-gramática, semántica discursiva y contexto. Eggins (1994: 113)
Tabla 4 (pág. 37).	Niveles de la lengua. Eggins (1994: 21).

CAPÍTULO 1

Figuras:

Figura 1 (pág. 57).	Estrategias posibles para realizar actos amenazadores de la imagen.
Figura 2 (pág. 80).	Funciones de la lengua y variables del contexto según el modelo sistémico-funcional. Fuente: Eggins y Slade (1997: 51).

CAPÍTULO 3

Tablas:

Tabla 5 (pág. 116).	Codificación de las dimensiones de la variable de relación social.
Tabla 6 (pág. 118).	Codificación de actos discursivos: Elicitación: acuerdo/ desacuerdo
Tabla 7 (pág. 118).	Codificación de actos discursivos: Elicitación: confirmación / desacuerdo.
Tabla 8 (pág. 119).	Codificación de actos discursivos. Evaluación:acuerdo/ desacuerdo.
Tabla 9 (pág. 119).	Codificación de actos discursivos. Información: aceptación/ rechazo.

Tabla 10 (pág. 120).	Codificación de la estructura del intercambio.
Tabla 11 (pág. 125).	Adjuntos modales y textuales codificados.
Tabla 12 (pág. 128).	Codificación de la actitud.
Tabla 13 (pág. 130).	Codificación de la implicación.
Tabla 14 (pág. 134).	Codificación de prefacios

CAPÍTULO 4

Tablas:

Tabla 15 (pág. 145).	Taxonomía general de actos discursivos. Movimientos y actos que conforman un intercambio.
Tabla 16 (pág. 169).	Inicios y respuestas en la negociación de acuerdo frente al resto de actos.
Tabla 17 (pág. 173).	Respuestas positivas y seguimientos.
Tabla 18 (pág. 175).	Respuestas negativas y temporizaciones en movimientos de desafío.
Tabla 19 (pág. 176).	Intercambios en la negociación de acuerdo.
Tabla 20 (pág. 178).	Sistemas léxico-gramaticales de realización de las funciones interpersonal y textual de la lengua en distintos niveles de rango. Fragmento de Halliday (1973: 141) con modificaciones basadas en información de Eggins (1994: 166) respecto al tipo de adjuntos. Énfasis en la función textual.
Tabla 21 (pág. 185).	Distintos tipos de conectores que pueden realizar la relación cohesiva de conjunción.
Tabla 22 (pág. 189).	Cohesión gramatical en la negociación de acuerdo.
Tabla 23 (pág. 195).	Mecanismos de referencia en la negociación de acuerdo.

Figuras:

Figura 3 (pág. 170).	Inicios en lengua inglesa.
----------------------	----------------------------

Figura 4 (pág. 170).	Inicios en lengua española.
Figura 5 (pág. 171).	Respuestas en lengua inglesa.
Figura 6 (pág. 171).	Respuestas en lengua española.
Figura 7 (pág. 174).	Respuestas positivas y seguimientos en lengua inglesa.
Figura 8 (pág. 174).	Respuestas positivas y seguimientos en lengua española.
Figura 9 (pág. 175).	Respuestas negativas y temporizaciones en movimientos de desafío en lengua inglesa y española.
Figura 10 (pág. 176).	Intercambios en la negociación de acuerdo.
Figura 11 (pág. 190).	Cohesión gramatical en la negociación de acuerdo en lengua inglesa.
Figura 12 (pág. 190).	Cohesión gramatical en la negociación de acuerdo en lengua española.

CAPÍTULO 5

Tablas:

Tabla 24 (pág. 204).	Sistemas léxico-gramaticales de realización de la función interpersonal de la lengua en distintos niveles de rango. Fragmento de Halliday (1973: 141).
Tabla 25 (pág. 205).	Sistemas léxico-gramaticales de realización de la función interpersonal de la lengua en distintos niveles de rango. Fragmento de Halliday (1973: 141) con modificaciones basadas en información de Eggins (1994: 166) respecto al tipo de adjuntos.
Tabla 26 (pág. 210).	Ausencia de modo frente a estructuras con modo en las respuestas que intervienen en la negociación de acuerdo.
Tabla 27 (pág. 216).	Operadores de polaridad.
Tabla 28 (pág. 218).	Repetición de operadores de polaridad en un mismo turno.
Tabla 29 (pág. 223).	Adjuntos de modo.
Tabla 30 (pág. 225).	Adjuntos de modo. Equivalencias Eggins (1994) y Barrenechea (1979).

Tabla 31 (pág. 227).	Adjuntos de comentario
Tabla 32 (pág. 230).	Conectores que pueden introducir los adjuntos conectores
Tabla 33 (pág. 231).	Adjuntos de continuidad
Tabla 34 (pág. 232).	Adjuntos modales y textuales.
Tabla 35 (pág. 243).	Adjuntos de continuidad en respuestas positivas y negativas en inglés y en español.
Tabla 36 (pág. 267).	Sistema de modalidad según Halliday (1994: 91).
Tabla 37 (pág. 269).	Tres grados de modalidad según Halliday (1994: 358).
Tabla 38 (pág. 270).	Operadores modales. (Halliday 1994: 76)
Tabla 39 (pág. 277).	Expresiones modales de certeza.
Tabla 40 (pág. 279).	Expresión de la probabilidad.
Tabla 41 (pág. 280).	Expresión de la posibilidad.
Tabla 42 (pág. 286).	Certeza, probabilidad y posibilidad en la producción de distintos tipos de acuerdo y desacuerdo entre proposiciones de igual polaridad.
Tabla 43 (pág. 287).	Certeza, probabilidad y posibilidad en la producción de distintos tipos de acuerdo y desacuerdo entre proposiciones de polaridad opuesta.
Tabla 44 (pág. 289).	Escala de frecuencia y la producción de distintos tipos de acuerdo y desacuerdo entre proposiciones de igual polaridad.
Tabla 45 (pág. 291).	Expresión de la inclinación de la voluntad fuerte o deseo, afición y disposición.
Tabla 46 (pág. 292)	Expresión de la modulación de la obligación.
Tabla 47 (pág. 294).	Modalización en la negociación de acuerdo.
Tabla 48 (pág. 295).	Certeza, frecuencia, aserción y negación en la negociación de acuerdo.
Tabla 49 (pág. 299).	Realizaciones de la modalización.
Tabla 50 (pág. 303).	Modalización y relación social
Tabla 51 (pág. 306).	Categorías de apreciación según Eggins y Slade (1997: 129)

Tabla 52 (pág. 308).	Categorías de afecto según Eggins y Slade (1997: 130)
Tabla 53 (pág. 309).	Categorías de juicio de valor según Eggins y Slade (1997: 133)
Tabla 54 (pág. 311).	Categorías de aprecio
Tabla 55 (pág. 311).	Recursos de amplificación.
Tabla 56 (pág. 313).	Formas del vocativo.
Tabla 57 (pág. 319).	La expresión del aprecio y la amplificación.

Figuras:

Figura 13 (pág. 210).	Ausencia de modo frente a estructuras con modo en las respuestas que intervienen en la negociación de acuerdo en lengua inglesa.
Figura 14 (pág. 211).	Ausencia de modo frente a estructuras con modo en las respuestas que intervienen en la negociación de acuerdo en lengua inglesa.
Figura 15 (pág. 233).	Adjuntos modales y textuales en inglés y en español.
Figura 16 (pág. 238).	Uso de <i>yeah</i> , <i>but/sí</i> , <i>pero</i> frente a <i>no</i> en la expresión de desacuerdo.
Figura 17 (pág. 296).	Modalización en la negociación de acuerdo (Movimientos de inicio).
Figura 18 (pág. 296).	Modalización en la negociación de acuerdo (Actos de acuerdo).
Figura 19 (pág. 296).	Modalización en la negociación de acuerdo (Actos de desacuerdo).

CAPÍTULO 6

Tablas:

Tabla 58 (pág. 329).	Pares completos (I+R) e incompletos (I) en inglés y en español, en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes.
Tabla 59 (pág. 330).	Transiciones solapadas, con pausa y sin pausa ni solapamiento.
Tabla 60 (pág. 331).	Longitud de solapamientos y pausas.
Tabla 61 (pág. 331).	Producción de pausas y solapamientos en la producción de

	desacuerdo, en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes.
Tabla 62 (pág. 333).	Transiciones solapadas que requieren mecanismos de gestión del solapamiento.
Tabla 63 (pág. 334).	Transiciones solapadas que no requieren mecanismos de gestión del solapamiento.
Tabla 64 (pág. 348).	Sistema de opciones en el núcleo del movimiento de inicio. Traducido de Tsui (1994: 220)
Tabla 65 (pág. 349).	Sistema de opciones tras un movimiento de inicio. Traducido de Tsui (1994: 222).
Tabla 66 (pág. 350).	Sistema de opciones tras un movimiento de respuesta. Traducido de Tsui (194: 224).
Tabla 67 (pág. 351).	Sistema de opciones en el movimiento de seguimiento. Traducido de Tsui (1994: 225).
Tabla 68 (pág. 351).	Sistema de opciones tras un movimiento de seguimiento. Traducido de Tsui (1994: 227).
Tabla 69 (pág. 360).	Producción de actos de <i>elicitación: acuerdo, elicitación: confirmación, elicitación aclaración</i> y respuestas positivas en relación con la distancia y desigualdad entre los hablantes.
Tabla 70 (pág. 367).	Marcadores de prioridad y de su ausencia en la expresión de acuerdo y desacuerdo.
Tabla 71 (pág. 370).	Marcadores de prioridad y de su ausencia en la expresión de acuerdo y desacuerdo con valores de distancia y desigualdad.
Tabla 72 (pág. 374).	Tipos de prefacios y otros mecanismos de demora.
Tabla 73 (pág. 377).	Lista de rasgos básicos de los marcadores del discurso basada en Brinton (1996: 33-35) y citada de Jucker y Ziv (1998: 3).
Tabla 74 (pág. 379).	Clasificación de los marcadores del discurso según Portolés Lázaro (1998: 146).
Tabla 75 (pág. 381).	Tipos de marcadores del discurso según la clasificación de Portolés Lázaro (1998: 146).
Tabla 76 (pág. 387).	Certeza, frecuencia, aserción y negación como realizaciones léxico-gramaticales de la prioridad en la negociación de acuerdo.
Tabla 77 (pág. 392).	Actos que intervienen típicamente en la negociación de acuerdo y su clasificación en relación con el concepto de imagen.
Tabla 78 (pág. 397).	Estrategias de cortesía en la negociación de acuerdo.

Tabla 79 (pág. 399). Estrategias de cortesía y relación social.

Figuras:

Figura 20 (pág. 329). Pares completos (I+R) e incompletos (I) en inglés y en español, en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes.

Figura 21 (pág. 332). Producción de pausas y solapamientos en la producción de desacuerdo, en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes.

Figura 22 (pág. 367). Marcadores de prioridad y de su ausencia en la expresión de acuerdo y desacuerdo.

INTRODUCCIÓN GENERAL

INTRODUCCIÓN GENERAL

1 PRESENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En la introducción a esta tesis sobre la negociación de acuerdo en la conversación coloquial¹ consideramos imprescindible comenzar con la definición de *acuerdo*. Como en el proceso de su negociación pueden producirse desacuerdos, definiremos también el *desacuerdo*. Continuaremos explicando qué entendemos por *conversación* y, más concretamente, por *conversación coloquial*, para exponer, en secciones posteriores, los objetivos de nuestro análisis, su justificación, hipótesis de trabajo, metodología de análisis y materiales analizados.

1.1 Definición de acuerdo y desacuerdo

En nuestro intento por definir los actos discursivos de *acuerdo* y *desacuerdo* descartamos las propuestas de autores como Bach y Harnish (1979) o Ballmer y Brennenstuhl (1981) por ser propuestas que elaboran las taxonomías de Austin y Searle y adolecen, en consecuencia, del mismo problema, es decir, no tienen en cuenta el discurso². La taxonomía de Tsui (1994), sin embargo, resuelve dicho problema al basarse en criterios de posición discursiva y nos facilitará la definición de los mencionados actos. Según Bach y Harnish (1979: 43), un acto de acuerdo (*agree*) pertenece a la categoría *assentive*, definida como sigue: “In uttering *e*, *S* assents to the claim that *P* if *S* expresses: i. the belief that *P*, as claimed by *H* (or was otherwise under discussion), and ii) the intention (perhaps already fulfilled) that *H* believe

¹ Preferimos el término *coloquial* frente a *informal* porque su uso está más consolidado en la bibliografía española. Véase, por ejemplo, Lorenzo Criado (1971), (1977), Beinhauer (1973), Vigara Tauste (1980), Briz Gómez (1998). Vigara Tauste (1980: 14) resume así la utilización de *coloquial*: “Casi todos los autores están de acuerdo en que con el nuevo término (“coloquial”) se ha venido a designar lo que tradicionalmente se llamaba *estilo familiar* espontáneo y despojado de formalidad”.

² Este problema se desarrolla en la sección 5.1 del capítulo 1, dedicada a la teoría de los Actos de Habla.

that *P*". Un acto de desacuerdo (*disagree*), perteneciente a la categoría *dissentive*, queda definido así: "In uttering *e*, *S* dissents from the claim that *P* if *S* expresses: i. the disbelief that *P*, contrary to what was claimed by *H* (or was otherwise under discussion), and ii) the intention that *H* believe that *P*". Tales definiciones carecen de criterios de posición estructural que permitan la identificación de los actos discursivos que se producen en las secuencias que negocian acuerdo. Tsui (1994: 52), sin embargo, sí que utiliza dichos criterios en la elaboración de su taxonomía. Presenta tres tipos de actos discursivos primarios basándose en criterios de posición estructural: *actos de inicio*, *de respuesta* y *de seguimiento*, según aparezcan en movimientos de *inicio*, *respuesta* o *seguimiento*. Tomando esta clasificación como punto de partida, podemos comenzar especificando la posición estructural de los actos que expresan acuerdo y desacuerdo. Dichos actos pueden aparecer en movimientos de respuesta o en movimientos de seguimiento pero nunca en movimientos de inicio. Para estudiar los actos discursivos producidos en secuencias que negocian acuerdo, debemos, pues, identificar los tipos de actos que pueden ocurrir (1) en los *movimientos de inicio* que preceden a respuestas de acuerdo o desacuerdo, (2) en los *movimientos de respuesta* que expresan acuerdo y desacuerdo y (3) en los *movimientos de seguimiento* que pueden suceder a los movimientos de acuerdo o desacuerdo. De este modo, nuestra propuesta de definición de acuerdo y desacuerdo, basada en criterios de posición discursiva, contrasta con definiciones como las anteriormente mencionadas de Bach y Harnish (1979).

Movimientos de inicio

Los *movimientos de inicio* que preceden a respuestas de acuerdo o desacuerdo, son actos que expresan opiniones. ¿Cómo podemos identificar un acto discursivo de opinión? En su trabajo sobre la negociación de acuerdo, Mori (1999: 21) cita a Schiffrin (1990: 244) para definir la expresión de una opinión: "the individual's internal, evaluative position about circumstance". Además señala que los actos de opinión suelen contener adjetivos, adverbios o expresiones epistémicas, si bien su presencia no es definitiva para la identificación de tales actos: "However, while the linguistic categories adjectives, adverbs, and epistemic markers help us identify utterances stating an opinion, the employment of these items does not exhaust the possible ways in which speakers express their evaluative position" (Mori, 1999: 24). A pesar de las dificultades aparentes para definir lo que constituye una opinión, nos dice Mori que los participantes en la conversación identifican con facilidad el tipo de actividad que se produce en cada momento y son capaces de ofrecer una contribución relevante: "Nonetheless,

participants in a conversation readily determine what kind of interactional activity they are engaging in at each moment and make their next contribution according to the judgement” (Mori, 1999: 24). Esto no quiere decir que todos los que participan en una conversación coincidan siempre en la identificación de los actos de habla. En cualquier caso, lo que es interesante, comenta Mori (1999: 24) es que lo que hacen los hablantes en cada turno refleja su percepción del acto del turno anterior y esto le ayuda al analista a identificar el tipo de acto que se ha realizado:

But, in any case, what participants do in each turn reflects how they perceive, and decide to treat, the preceding speaker’s talk. Therefore, although it may seem tautological, how a turn is treated in the following turn provides analysts with a resource for identifying what type of action the turn has accomplished (Sacks, Schegloff, and Jefferson 1974).

En otras palabras, Mori se está refiriendo a lo que Tsui (1994: 17) llama *criterio de clasificación retrospectiva*, que será tratado en la sección 3.3. del capítulo 4.

Aunque la información citada de Mori (1999: 21) nos ayuda a identificar los actos que expresan opiniones, las definiciones de Tsui (1994) resultan de mayor precisión. Dichas definiciones nos han permitido considerar como expresión de opiniones a aquellos actos producidos en la primera parte de los siguientes pares: *elicitación: acuerdo*, *elicitación: confirmación*, *evaluación: acuerdo* e *información: aceptación*. Estos pares serán definidos e ilustrados en la sección 4 del capítulo 4. No obstante, incluimos a continuación una breve definición de cada par.

1. Primera parte del par *elicitación: acuerdo*. El hablante trata de obtener el acuerdo del interlocutor con su presuposición de que la proposición expresada es cierta.
2. Primera parte del par *elicitación: confirmación*. El hablante trata de obtener de su interlocutor la confirmación de que su presuposición es correcta.
3. Primera parte del par *evaluación: acuerdo*. El hablante emite un juicio o evalúa determinadas circunstancias relativas a acontecimientos, estados de las cosas o individuos.

4. Primera parte del par *información: aceptación*. El hablante comunica información sobre acontecimientos, estados de las cosas o individuos y espera que su interlocutor acepte tal información como una representación correcta de la realidad.

Movimientos de respuesta y seguimiento

En el presente estudio caracterizamos como *actos que expresan acuerdo* a las respuestas *positivas*³ que siguen a la primera parte de los pares mencionados. También consideramos *actos de acuerdo* los producidos tras estas respuestas en los *movimientos de seguimiento* como *aprobación, aceptación o concesión*, si bien el grado de acuerdo varía entre éstos de mayor a menor. La *aprobación* expresa un nivel de acuerdo mayor que la *aceptación* o la *concesión*. Por el contrario, caracterizamos como *actos que expresan desacuerdo* a las respuestas *negativas* que siguen a la primera parte de los pares: *elicitación: acuerdo, elicitación: confirmación, evaluación: acuerdo e información: aceptación*. En algunos casos, las *temporizaciones* también pueden considerarse casos de desacuerdo. Recurriremos a los criterios de clasificación prospectiva y retrospectiva (comentados en las secciones 3.2 y 3.3 del capítulo 4) para su identificación como tales. Según Tsui (1994: 170) el desacuerdo es una respuesta que desafía las expectativas de los hablantes manifiestas en el movimiento de inicio precedente: “(...) a disagreement challenges presupposition (...)”. Vamos ahora a fijar nuestra atención en la segunda parte de los pares más arriba mencionados para caracterizar los actos discursivos que pueden expresar acuerdo y desacuerdo.

1. Segunda parte del par *elicitación: acuerdo*. El acuerdo se produce cuando el interlocutor comparte con el hablante que expresó su opinión la presuposición de que la proposición expresada es cierta. El desacuerdo se produce cuando no se comparte dicha presuposición.
2. Segunda parte del par *elicitación: confirmación*. El acuerdo se produce cuando el interlocutor confirma que la presuposición del primer hablante es correcta. En caso contrario clasificaríamos la desconfirmación o ausencia de confirmación como desacuerdo.

³ Las clasificación de las respuestas en positivas y negativas no se refiere a la polaridad. Las respuestas positivas son las que cumplen las expectativas determinadas por el sistema de prioridad y las negativas las que no las cumplen. (Véase Tsui, 1994).

3. Segunda parte del par *evaluación: acuerdo*. El acuerdo se produce cuando el interlocutor acepta el juicio o evaluación de determinadas circunstancias relativas a acontecimientos, estados de las cosas o individuos. El desacuerdo se produce en caso contrario, es decir, cuando se rechaza dicho juicio o evaluación o, cuando, mediante una temporización, se retrasa la aceptación.
4. Segunda parte del par *información: aceptación*. El acuerdo se produce cuando el interlocutor acepta la información sobre acontecimientos, estados de las cosas o individuos como una representación correcta de la realidad. El desacuerdo se produce cuando el interlocutor rechaza dicha información o, cuando, mediante una temporización, se retrasa la aceptación.

La expresión de actos de acuerdo y desacuerdo puede también producirse en los actos de seguimiento (*follow ups*) que pueden aparecer después de actos de respuesta, ocupando el tercer lugar del intercambio o incluso también en cuarto lugar, en aquellos casos en los que se producen dos movimientos de seguimiento. Los distintos tipos de respuesta proyectan distintos tipos de actos de seguimiento. Por ejemplo, las respuestas positivas de acuerdo proyectan *actos de seguimiento de aprobación* en los que el hablante aprueba la respuesta anterior. En cambio, las respuestas negativas de desacuerdo proyectan *actos de seguimiento de concesión*, en los que el hablante que obtiene el desacuerdo intenta quitarle importancia a la respuesta. Por último, las temporizaciones van seguidas de *actos de seguimiento de aceptación*. Éstos indican que la respuesta ha sido oída, entendida y aceptada y que la interacción ha cumplido su objetivo. Los *actos de seguimiento de aceptación* pueden producirse también después de actos positivos o negativos, ya que éstos también son susceptibles de recibir una indicación mínima de recepción de la información.

Para más información e ilustración de los actos discursivos que expresan acuerdo y desacuerdo, remitimos a la sección 4 del capítulo 4.

La interpretación de los actos de acuerdo y desacuerdo depende, además de su posición discursiva, de una dimensión cognitiva, ya que la expresión de acuerdo refleja la existencia de opiniones comunes y el desacuerdo, de diferencias de opinión. Stein y Bernas (1995: 233) explican la producción de desacuerdo como tales diferencias de opinión: “When two people disagree about an issue and choose to support opposing sides, both have concluded that, for the moment, their stances cannot co-exist simultaneously with one another”. Los

mencionados autores estudian la función de la asimetría del conocimiento entre los participantes en una discusión en la resolución del conflicto. Parten de la base de que los defensores de una opinión conocen más los beneficios que los inconvenientes de tal opinión. Las variables del experimento que diseñan para explorar dicha asimetría están muy controladas, ya que éste se lleva a cabo en situaciones ficticias: se simulan dos situaciones de conflicto entre compañeros de enseñanza secundaria y se les pide a 178 estudiantes de dicho nivel que resuelvan las discusiones. En nuestro estudio, sin embargo, hemos elegido conversaciones auténticas como corpus de datos. Por tanto, la reducción de las asimetrías de conocimiento entre los hablantes a las diferencias de conocimiento entre beneficios e inconvenientes nos resulta insuficiente. Hemos decidido, en consecuencia, considerar las asimetrías que pueden venir determinadas por las diferencias de *poder* (con los valores *fuerza, autoridad, experiencia, estatus*), *contacto, implicación afectiva y sentido corporativo*⁴.

Cuando sea preciso, observaremos la existencia de asimetrías de conocimiento y comentaremos su repercusión en la interpretación de los actos de acuerdo y desacuerdo. Así, por ejemplo, en la conversación *Lambada (SBCSAE)*, la posición de Miles como experto en medicina nos facilita la interpretación de su discurso (Véase el ejemplo 227).

1.2 Definición de conversación y conversación coloquial

No es sencillo resumir en una definición qué es la conversación⁵. Para caracterizar con rigor este género creemos que deben identificarse las unidades de que consta y explicar cuál es su organización. Esta debe ser la labor de quien se propone analizar la conversación, según apuntan Taylor y Cameron (1987: 6): “(...) first, the forms themselves must be identified, the basic components from which talk is constructed, and then it is necessary to examine their patterning, which in spoken discourse means primarily the way they are sequenced.” Este

⁴ Estas dimensiones las tomamos de Eggins (1997: 52-53) y las explicamos con más detalle en la sección 1.2.1.

⁵ No abundan las definiciones del concepto de *conversación* en la bibliografía. Quizá se deba a que, como comenta Wilson (1989: 14), la utilidad de las definiciones es dudosa dada la complejidad del fenómeno. Sin embargo, la preocupación por definir la *conversación* sigue latente. Como prueba, podemos mencionar que ha sido el tema de discusión en la lista de distribución de correo electrónico *Language use* (localizada en languse@sprog.auc.dk) durante el mes de febrero de 2001, con la contribución de más de una docena de mensajes (algunos de autores relevantes como G. Psathas).

objetivo guiará nuestro estudio de la estructura de la conversación, que presentamos en el capítulo 4.

El principal problema en la definición del término *conversación*, radica en que éste se utiliza a menudo en un sentido muy amplio para referirse a conversaciones con distinta finalidad: tanto la charla entre interlocutores que hablan, principalmente, con el objetivo de conocerse o mantener una relación social, como la interacción en un contexto institucional o con fines transaccionales, por ejemplo, para adquirir un producto en un comercio. Sin embargo, autores como Levinson (1983: 284) limitan su utilización a la interacción que no se produce en contextos institucionales: “(...) conversation may be taken to be that familiar predominant kind of talk in which two or more participants freely alternate in speaking, which generally occurs outside specific institutional settings like religious services, law courts, classrooms and the like”. Parece necesario, por tanto, recabar información que nos permita diferenciar los distintos tipos de conversación según su finalidad y utilizar términos adecuados para referirnos a dichos tipos.

Schegloff (1987: 207-234)⁶ ha acuñado el término *talk-in-interaction*⁷ como término genérico que se refiere a toda interacción verbal que tiene lugar en encuentros cara a cara, reservando *conversación* para referirse a la interacción que no tiene lugar en un contexto institucional o transaccional. Dicho término ya ha sido ampliamente difundido en la bibliografía sobre análisis de conversación⁸, y por tanto, decidimos adoptarlo para referirnos a la interacción verbal en sentido amplio. Para referirnos exclusivamente a la interacción que tiene lugar en un contexto institucional o transaccional proponemos el término *interacción transaccional e institucional*, combinando el uso de *interacción*, como traducción del término *talk-in-interaction*, de Schegloff con los adjetivos *transaccional e institucional* para describir sus fines.

Otros términos acuñados para diferenciar distintos tipos de interacción son los propuestos por Eggins y Slade (1997: 19), quienes distinguen entre *casual* y *pragmatic conversation*. Estas autoras definen el primer tipo de conversación como: “(...) talk which is NOT motivated

⁶ Según comunicación personal (Abril 2001), Schegloff reconoce ésta como una de las primeras publicaciones en las que aparece el término *talk-in-interaction*.

⁷ Traduciremos *talk-in-interaction* por *interacción verbal* siguiendo la propuesta de Kerbrat-Orecchioni (1998: 1) o simplemente *interacción* cuando sea posible y más adecuado resumir.

⁸ Pueden verse, por ejemplo, Schegloff (1996: 52), Hutchby y Wooffitt (1998: 8), ten Have (1999: 75).

by any clear pragmatic purpose” y señalan tres diferencias entre la conversación coloquial y la conversación pragmática.

1. La extensión de la conversación pragmática suele ser menor porque se desarrolla sólo mientras los hablantes realizan una tarea concreta. Por ejemplo, una conversación entre un paciente y su médico es menos extensa que una conversación entre amigos durante una cena.
2. Otra diferencia se refiere al nivel de formalidad. La conversación pragmática es más formal y contiene, por tanto, menos expresiones coloquiales y más de cortesía.
3. Por último, considerando la distribución de turnos, podemos señalar que la conversación pragmática se caracteriza por una mayor rigidez, pues la tarea que se lleva a cabo en este tipo de interacción determina en gran medida el orden de intervención. Como ejemplo, los estudios de transacciones comerciales (*service encounters*) que presentan Halliday y Hasan (1985: 59) nos muestran el alto grado de predicción de la intervención de vendedor y comprador.

El análisis de estas diferencias nos permite equiparar *casual conversation* con *conversación coloquial*, y *pragmatic conversation* con la que denominamos *interacción transaccional e institucional*⁹. No obstante, desestimamos el uso del término *conversación pragmática*, propuesto por Eggins y Slade (1997: 19), por considerar poco apropiado el uso del término *conversación*, que debería reservarse, como ya hemos comentado, para la conversación en contextos no institucionales ni transaccionales y por considerar que el término *pragmática* es poco esclarecedor, ya que no designa las cualidades de este tipo de interacción.

Una vez realizadas las distinciones precisas entre los diversos tipos de conversación, pasamos a justificar nuestra elección del término *conversación coloquial* en nuestra lengua, como término equivalente a *casual conversation*. En la bibliografía en lengua inglesa, la conversación coloquial se identifica con términos como *casual talk*, *casual conversation*, *informal discourse*, o *everyday chat*. Como ya anticipábamos en la nota 1 a esta introducción,

⁹ La traducción literal de *pragmatic conversation* como *conversación pragmática* puede resultar confusa. Creemos más oportuno reservar el término *pragmática* para referirnos a la disciplina que lleva este nombre.

preferimos el término *coloquial* frente a *informal* porque su uso está más consolidado en la bibliografía española. Véase, por ejemplo, Lorenzo Criado (1971), (1977), Beinhauer (1973), Vígara Tauste (1980), Briz Gómez (1998). Vígara Tauste (1980: 14) comenta la tendencia generalizada de los autores españoles a utilizar el término *coloquial*: “Casi todos los autores están de acuerdo en que con el nuevo término (“coloquial”) se ha venido a designar lo que tradicionalmente se llamaba *estilo familiar* espontáneo y despojado de formalidad”.

Una vez diferenciados los distintos tipos de conversación, recurrimos al trabajo de Ventola (1979) para identificar las características de la conversación coloquial, género¹⁰ que será objeto de nuestro estudio.

Ventola (1979: 270) nos ofrece las claves para definir la conversación coloquial como registro independiente utilizando las variables de registro de Hasan (1973) y las metafunciones de Halliday (1973: 41). A continuación enumeramos las variables de registro, seguidas por sus respectivos valores y un párrafo explicativo:

1. Asunto: Mantenimiento de las relaciones sociales. Tema no técnico.

Esta variable se refiere a dos parámetros: función y tema. La función mencionada se refiere a aspectos sociales de contacto humano: “It establishes personal contact between the participants”. Como consecuencia, los temas tratados no suelen ser técnicos y abundan los temas personales o que afectan a las personas como la salud, el estado de ánimo o el tiempo.

2. Situación: Encuentro cara a cara con interacción verbal. Es importante que los hablantes compartan el contexto situacional porque el conocimiento compartido de éste suele tener repercusiones en la interacción.

3. Papeles de los participantes. Pueden considerarse desde tres puntos de vista: social, textual y de participación.

- Social (ausencia de jerarquía): Todos aprendemos a desempeñar distintos papeles mediante un proceso de “socialización” por el que nos transformamos, según Bernstein (1971: 44), en individuos culturales: “(...) the biological is transformed into

¹⁰ Cabe citar los trabajos de Wilson (1989) y Donaldson (1979) como otros intentos de definición de los criterios que caracterizan el género conversacional. No obstante, nos parecen menos adecuados por su carácter más restrictivo, es decir, algunas conversaciones que consideramos coloquiales no tendrían cabida en su modelo.

a specific cultural being”. En una situación comunicativa concreta solemos adoptar un papel determinado que configura el tipo de discurso empleado. Los papeles que adoptamos en conversación coloquial carecen de la jerarquía que caracteriza la conversación institucional, por ejemplo, la interacción profesor-alumno. La conversación coloquial se desarrolla entre amigos, vecinos, familiares, desconocidos.

- Textual (hablante – interlocutor): Ventola se refiere a los papeles que los hablantes deben adoptar para producir conversación coloquial, es decir, papel de hablante y de interlocutor. Son papeles que se intercambian durante la conversación. Con frecuencia no hay simetría en dicho intercambio y algunos hablantes hacen uso de más turnos que el resto.
 - De participación (de inicio – de respuesta): Los hablantes intercambian movimientos de inicio y respuesta a lo largo de la conversación. El desempeño de estos papeles configura la estructura de la conversación coloquial y la distingue de otros tipos de conversación.
4. Modo de discurso: sociabilidad. El modo viene determinado por el propósito de la interacción y en conversación coloquial el propósito es mantener un nivel adecuado de sociabilidad, con la adecuada proporción de implicación afectiva.
 5. Medio de discurso: Interacción oral. El mensaje se transmite por el canal oral-auditivo.

Estas variables y sus valores, definen con exactitud las características de la conversación coloquial y las tomaremos como criterios de selección del material de nuestro estudio. Sólo utilizaremos grabaciones de conversaciones que puedan definirse mediante los mencionados valores, rechazando, por ejemplo, conversaciones telefónicas y tertulias radiofónicas o televisadas. Es importante esta precisión porque en la literatura sobre análisis de conversación se han incluido a menudo estos tipos de discurso. Eggins y Slade (1997: 19) así lo comentan: “ (...) in the literature on conversation and discourse analysis terms such as ‘casual talk’, ‘casual conversation’, ‘informal discourse’, and ‘everyday chat’ are used to describe interactions which include telephone calls to emergency services and intimate chat between

family members”. Además, rechazaremos las conversaciones que no se hayan producido y grabado en situaciones reales, tal y como exige la escuela de análisis de conversación¹¹.

Por último, consideramos de utilidad una caracterización de la conversación coloquial considerando las funciones que desempeña. Halliday (1973: 34) postula la organización funcional de la lengua y la realización de tres metafunciones: ideacional, interpersonal y textual. Las tres se realizan en la conversación coloquial ya que, a través de este género expresamos nuestra interpretación del mundo (función ideacional) y nos relacionamos con los demás para actuar sobre el mundo (interpersonal). Además, la conversación coloquial debe contener organización textual para ser efectiva (función textual). Ventola (1979: 270-1) hace referencia a la presencia de estas tres funciones en conversación coloquial:

When we greet, chat or take leave –each an instance of casual interaction- we express this interpersonal function of language (...). “Secondly, casual conversation must also have *texture*; it must have the the properties of *being a text* and *being functional* in the environment of casual encounters (Halliday and Hasan 1976). Conversation has to be coherent and situationally relevant”. (...) Finally, casual conversation also provides cognitive and factual information: that is to say, it expresses the ideational macrofunction of language as well.

Sin embargo, aunque encontremos la realización de las tres funciones en conversación informal, la interpersonal es de importancia fundamental, ya que, como señalan Eggins y Slade (1997: 50), la tarea esencial de la conversación informal es la negociación de la identidad social y las relaciones sociales: “We believe that the primary task of casual conversation is the negotiation of social identity and social relations. Thus casual conversation is *driven* by interpersonal, rather than ideational or textual meanings”. Paradójicamente, esta función ha sido la menos estudiada y por ello es la que hemos decidido tratar en profundidad: “Ideational dimensions have been explored in detail, both outside systemics and within it, to the comparative neglect of the interpersonal meanings in talk” (Eggins y Slade 1997: 50).

Para terminar la caracterización de la conversación coloquial, incluimos información sobre las variables de *distancia social* y *asunto* en las dos próximas secciones

¹¹ Como explicaremos en el capítulo 1, hablamos de *análisis de conversación* para referirnos, exclusivamente, a la escuela surgida en California en la década de los 60 de la mano de Harvey Sacks, Emanuel Schegloff y Gail

1.2.1 Conversación coloquial y distancia social

Siguiendo a Ventola (1979: 275)¹² podemos distinguir dos tipos de conversación coloquial según la distancia social existente entre los participantes: conversación coloquial con distancia social mínima y conversación coloquial con distancia social máxima. La distancia social se refiere al grado de familiaridad entre hablantes y oscila entre dos polos opuestos. La distancia mínima es la que caracteriza la relación entre dos amigos íntimos y la máxima es la existente entre dos completos desconocidos.

El citado estudio de Ventola, prueba que la distancia social determina la estructura de la conversación coloquial. El tipo de elementos utilizados, su obligatoriedad u opcionalidad y el modo en que se combinan dependerán de la distancia social entre los hablantes. Cabe esperar, por tanto, que esta variable tenga también repercusión en la estructura de la conversación en la negociación de acuerdo. En consecuencia, debemos medir la distancia social entre los hablantes en las conversaciones que analicemos. Por esta razón queremos distinguir distintos grados intermedios de distancia social entre los dos polos mencionados (distancia social mínima y máxima). A estos efectos utilizamos las cuatro dimensiones de la variable de relación social propuestas por Eggins y Slade (1997: 52-53): relaciones de *estatus*, implicación afectiva, contacto y sentido individual de afiliación¹³, que explicamos a continuación.

1. *Estatus*. La desigualdad de *estatus* puede derivarse de distintos aspectos:

- Autoridad. Por convención cultural atribuimos autoridad a determinados individuos por su profesión o relación de parentesco: juez, profesor, padre.
- Calidad de experto respecto a un tema determinado.

Jefferson.

¹² Ventola se basa en Hasan (1978) "Text in the Systemic-Functional Model". W. Dressler (ed.) *Current Trends in Textlinguistics*. Berlin – New York: Walter de Gruyter.

¹³ Seguimos a Eggins y Slade (1997: 52-53) que a su vez reconocen su deuda con Poynton, C. (1985) *Language and Gender: Making the Difference*. Geelong: Daekin University Press y Martin, J. R. (en prensa) "Beyond Exchange: Appraisal Systems in English". En S. Hunstan y G. Thompson (eds.) *Evaluation in Text*. Oxford: OUP.

- Símbolos de *estatus* relativos a riquezas materiales, profesión, nivel de educación, lugar de residencia, cargos hereditarios.
2. *Implicación afectiva*. Nuestras relaciones interpersonales también dependen del grado de implicación afectiva que nos une a nuestro interlocutor. La implicación afectiva es alta¹⁴ con aquéllos a los que nos une una relación sentimental de amor o cariño, baja con aquéllos a los que apenas conocemos e inexistente con los desconocidos. La implicación afectiva puede ser positiva (cargada de amor, cariño) o negativa (sentimientos de odio) y puede ser de larga duración o transitoria. De este último tipo, Eggins y Slade (1997: 52) ponen como ejemplo una discusión con el conductor del autobús sobre los precios de los billetes, cargada de implicación afectiva negativa transitoria. También proponemos la existencia de niveles altos o bajos de implicación afectiva con el tema de conversación, ya que consideramos que influye en la expresión verbal.
 3. *Contacto*. La frecuencia de contacto interpersonal favorece la construcción de familiaridad. El contacto puede ser *regular* o *poco frecuente*. También puede clasificarse en *voluntario* e *involuntario*, como suele ser el caso entre compañeros de trabajo, por ejemplo. Por último podemos considerar si los hablantes toman contacto para socializar (contacto *personal*) o para intercambiar información con algún fin específico (contacto *transaccional/institucional*).
 4. *Sentido corporativo*¹⁵. Hay individuos con mayor predisposición que otros a relacionarse, a implicarse afectivamente, a integrarse en un grupo determinado, a compartir puntos de vista. La expresión verbal reflejará el sentido corporativo del individuo, su forma particular de entender las relaciones humanas dentro de un grupo. Describiremos el sentido corporativo con los términos *elevado*, *neutro* y *mínimo*, según los distintos grados de pertenencia a un grupo social determinado.

Cuando analicemos las conversaciones de nuestro *corpus* de datos, indicaremos en cada caso si la distancia social es mínima o máxima. Si disponemos de los datos necesarios, especificaremos también las relaciones personales entre los hablantes respecto a las cuatro dimensiones mencionadas de la variable de relación social.

¹⁴ Véase Gumperz (1982a: 1), Tannen (1986:14-16) y (1989: 9-35) sobre la noción de implicación (*involvement*).

1.2.2 Conversación coloquial mínima o con tema central

Para Ventola (1979: 278-9), la conversación mínima es aquella que tiene función fática, tal como la definía Malinowski (1945: 315): en la conversación mínima se habla de nada en especial “about nothing special” y su fin es establecer y mantener relaciones sociales. Un caso extremo de conversación mínima sería un intercambio de saludos. Sin embargo, la conversación mínima también puede contener acercamientos directos e indirectos (*direct / indirect approaches* en palabras de Ventola). Los acercamientos directos tratan temas relacionados con los hablantes que intervienen en la conversación (su salud, apariencia, su familia, su trabajo), y los indirectos con la situación contextual inmediata (el tiempo, las últimas noticias). Todos los temas que se tratan en los acercamientos son temas seguros (*safe topics*, en inglés), es decir, temas que ayudan a romper el hielo y que pensamos resultarán agradables a nuestros interlocutores.

Ventola considera que una conversación coloquial es “no-mínima” cuando además de atender a la función interpersonal, se habla de algo, se intercambia información respecto a algún tema central, es decir, un tema de carácter “cognitivo e informativo” distinto de los mencionados temas seguros que se desarrollan en los acercamientos directos e indirectos. En resumen, una conversación mínima puede incluir acercamientos pero no un tema central y una conversación no-mínima requiere la presencia de un tema central. Como esta presencia de tema central caracteriza este tipo de conversación y el término *no-mínima* produce extrañeza en español, hemos decidido traducirlo por *conversación con tema central*.

Esta distinción de Ventola nos parece muy interesante pero creemos que es necesario observar que, a veces, el desarrollo de un tema seguro como puede ser nuestra salud o la salud de un familiar se convierte en tema central de la conversación. Quizá el límite entre tema seguro y tema central se puede establecer en función del número de turnos que ocupa.

En nuestra investigación analizaremos siempre conversaciones con tema central, por lo que no será necesario especificarlo en cada caso.

En la siguiente sección explicamos cuáles son los objetivos de nuestro estudio. También planteamos cómo estos objetivos nos permiten explorar la relación entre lengua y sociedad.

¹⁵ Proponemos *sentido corporativo* como traducción del término *orientation to affiliation* de Eggins y Slade (1997: 53).

2 OBJETIVOS

Nuestro objetivo principal es identificar y describir las unidades estructurales y funcionales producidas por los hablantes para negociar acuerdo en español y en inglés. Partiremos del estudio del contexto de situación a través del concepto de registro para explorar la relación de la variable de relación social con la función interpersonal de la lengua. Esta variable y las dimensiones de que consta (*estatus*, implicación afectiva, contacto, y sentido corporativo) no han sido consideradas en estudios previos sobre la expresión de acuerdo y desacuerdo, como los de Pomerantz (1975, 1984a), Sacks (1987), Goodwin y Goodwin (1987, 1992) o Kakavá (1993), que han fijado su atención en el análisis de la estructura de la conversación. Aunque las aportaciones de estos autores son valiosísimas para nuestro análisis estructural, consideramos esencial contemplar qué elementos contextuales influyen en la producción e interpretación de acuerdo y desacuerdo y cómo lo hacen. La importancia concedida al contexto procede de la concepción hallidayana de la lengua adoptada y el interés en la función interpersonal de la lengua deriva en el estudio de la variable de relación social. Ésta influye en la realización de estructuras a nivel fonológico, léxico-gramatical y discursivo: “Tenor thus puts major phonological and lexicogrammatical systems such as tone, mood, key, polarity, modalization, modulation, comment, tagging, vocation, person (see Matthiessen 1992) and various attitudinal systems across ranks and permeating lexis at risk, as well as the system of negotiation at the level of discourse semantics” (Martin, 1992: 523). La siguiente tabla, fragmento de la incluida en Halliday (1973: 141) contiene los sistemas léxico-gramaticales de realización de la función interpersonal que nos interesa estudiar. Incluye, además, un componente fonológico, la entonación, que no será objeto de nuestro análisis.

Rank \ Function	INTERPERSONAL
CLAUSE	MOOD Types of speech function Modality (the WH-function)
Verbal GROUP	PERSON (‘marked’ options)
Nominal GROUP	ATTITUDE <i>Attitudinal</i> Modifiers Intensifiers
Adverbial GROUP	COMMENT (classes of comment adjunct)
WORD	LEXICAL ‘REGISTER’ (expressive words) (stylistic organization of vocabulary)
INFORMATION UNIT	TONE Intonation systems

Tabla 1. Sistemas léxico-gramaticales de realización de la función interpersonal de la lengua en distintos niveles de rango. Fragmento de Halliday (1973: 141).

En el nivel léxico-gramatical analizaremos las realizaciones léxico-gramaticales susceptibles de ser utilizadas en los turnos de habla producidos para negociar acuerdo. Como nos interesa especialmente la función interpersonal de la lengua, estudiamos el sistema de modo a través de la elección de estructuras modales, de polaridad y modalidad, estructuras que reflejan la realidad social de los hablantes y les ayudan a construirla. La elección de modo (declarativo, imperativo o interrogativo) es clave en la negociación de la distancia interpersonal. La reciprocidad en la elección de modo refleja y construye igualdad social mientras que la elección de modos distintos refleja y construye diferencias. En palabras de Eggins y Slade (1997: 53): “Reciprocal mood choice indicates functional equality of roles, while non-reciprocal mood choice indicates functional differentiation, or the linguistic acting

out of status differences”. Además, las opciones realizadas por los hablantes en la polaridad (negación o afirmación de los elementos de la proposición) y modalidad (modalización y modulación) contribuyen a la construcción de las relaciones sociales, a la vez que su producción se ve influida por éstas.

En definitiva, modo, polaridad y modalidad son esenciales en la configuración de las relaciones interpersonales entre los hablantes y, por tanto, desempeñan un papel importante en el proceso de negociación de acuerdo. Por ejemplo, los hablantes suelen recurrir a la utilización de marcadores de modalidad¹⁶ para mitigar la expresión de desacuerdo, sobre todo cuando la distancia social entre ellos es máxima.

La actitud interpersonal se realiza, fundamentalmente, a través de la elección de modificadores, intensificadores, circunstanciales, vocabulario expresivo y configuraciones entonativas. Analizaremos dichas elecciones y su utilización para emitir actos evaluativos y para adoptar una postura de acuerdo o desacuerdo frente a éstas. Revisaremos tres áreas que Eggins y Slade (1997: 124) incluyen en su modelo de semántica interpersonal: aprecio, implicación y humor.

En el nivel del discurso nos interesa tanto la estructura de la conversación como los procesos conversacionales que intervienen en la negociación de acuerdo. Además, aunque nuestro interés se centre en la función interpersonal de la lengua, no podemos omitir un estudio de los mecanismos de cohesión que sirven para organizar el mensaje y contribuyen a la función textual de la lengua. Dicha organización del mensaje, conseguida mediante la utilización de mecanismos de referencia, elipsis, conjunción y cohesión léxica es muy importante en la expresión de opiniones y en la negociación de acuerdo. En la siguiente tabla, nuestra versión de la de Eggins (1994: 113), hemos marcado en cursiva los elementos que serán objeto de análisis en el presente estudio.

¹⁶ Nos referimos a marcadores tanto de modalización, que atenúan la probabilidad o frecuencia relativa a cierta información, como a los de modulación, referentes a escalas de obligación o inclinación. Esta distinción de

Register	Field	Tenor	Mode	CONTEXT
Discourse-semantics	Lexical relations	<i>Conversational structure</i> <i>Conversational processes</i>	Reference and conjunction	LANGUAGE
	Experiential	<i>Interpersonal</i>	<i>Textual</i>	
Lexico-grammar	Transitivity	<i>Mood</i>	Theme	

Tabla 2. Niveles de la lengua y elementos que son objeto de análisis en nuestro estudio. Versión de la tabla incluida en Eggins (1994: 113).

Para estudiar la estructura del discurso, identificaremos las unidades estructurales que juzgamos más relevantes¹⁷, es decir, actos discursivos, movimientos, pares de adyacencia, intercambios y turnos. Cada una de estas unidades será clasificada para llevar a cabo un estudio más minucioso de la organización discursiva característica de la expresión de acuerdo y desacuerdo.

En cuanto a los procesos conversacionales, estudiaremos la organización de los movimientos, intercambios y secuencias producidos en la negociación de acuerdo y dos elementos responsables de tal organización: *cortesía* y *prioridad*, que consideramos reguladores de la variable de relación social¹⁸. Analizaremos la realización léxico-gramatical de estos elementos mediante estrategias de cortesía, marcadores de demora, prefacios, explicaciones y mitigadores¹⁹.

Para explicar la conexión entre la *variable de relación social*, la *prioridad* y *cortesía*, consideraremos, primero, que todas ellas tienen repercusiones lingüísticas y, en segundo lugar, que se configuran en cada cultura por convención social. Este tipo de convención define las categorías sociales y éstas configuran las relaciones sociales entre los hablantes en

modalización frente a modulación la tomamos de Halliday (1985: 86). Para la traducción de los términos seguimos a Calsamiglia y Tusón (1999: 178).

¹⁷ Tomamos en consideración tanto las unidades propuestas por Sacks *et al.* (1974) como las definidas por Sinclair y Coulthard (1975).

¹⁸ Lo explicaremos con más detalle en la sección 5.1 del capítulo 6.

¹⁹ Como explicamos más adelante, en esta misma sección, las *estrategias de cortesía* se enmarcan en la teoría de Brown y Levinson (1978, 1987) y los elementos de *demora*, *prefacios*, *explicaciones* y *mitigadores* son propuestos por Levinson (1983: 334-5).

las dimensiones de *estatus*, *contacto*, *implicación* y *sentido corporativo*. Dependiendo de estas dimensiones, los hablantes tendrán unas u otras expectativas respecto a lo que es socialmente adecuado y elegirán distintas formas de expresión verbal. Aquí desempeña un papel importante el concepto de *cortesía*, postulado por Brown y Levinson (1978, 1987), que ha sido interpretado por distintos autores²⁰, por ejemplo Escandell-Vidal (1989: 47), como *adecuación social*: “Politeness can be, thus, conceived of as a matter of social adequacy. *Polite* is the word we use to refer to a (linguistic) behaviour conforming to a given set of cultural norms: this is its central meaning; strategic uses of language should be parasitic on it”.

En estrecha conexión con el concepto de *cortesía*, el concepto de *prioridad* resulta de gran interés para un estudio sobre acuerdo y desacuerdo. Nos centraremos sobre todo en el estudio de la *prioridad para la expresión de acuerdo* que presenta Sacks (1973) y elabora Pomerantz (1975, 1984a). La importancia concedida a la noción de prioridad radica en que la mayoría de las investigaciones sobre acuerdo y desacuerdo han partido de la presuposición de que el acuerdo es un acto prioritario y el desacuerdo es un *acto no prioritario*²¹ o socialmente inadecuado. La producción de desacuerdo se caracteriza por una serie de elementos formales o marcadores, que Levinson (1983: 334-5) clasifica en cuatro categorías: elementos de demora, prefacios, explicaciones y elementos de mitigación del rechazo. Debemos advertir que la prioridad para el acuerdo deja de regir en situaciones de conflicto. En dichas situaciones el sistema de prioridad se invierte y encontramos un sistema de prioridad para el desacuerdo²² con características bien distintas, que no será objeto de nuestro estudio.

Partiendo de la presuposición de que el desacuerdo es un acto no prioritario, diversos autores como Pomerantz (1984a), Heritage (1984), o Taylor y Cameron (1989), han asociado la producción de acuerdo con valores de solidaridad y sociabilidad y la expresión de desacuerdo con la amenaza de esos valores. Sin embargo, otros autores, por ejemplo Tannen (1984), Schiffrin (1984), Fox (1974), Friedl (1962)²³ Katriel (1986) y Kakavá (1993),

²⁰ Sobre las distintas interpretaciones del concepto de cortesía puede verse Fraser (1990: 220-234).

²¹ El término inglés *dispreferred* se ha traducido en la literatura por *no preferido* (véase la página 320 de la traducción de A. Rubiés de Levinson (1983), citada en la bibliografía) y *no prioritario* (Gallardo-Paúls 1998: 59). Hemos preferido la segunda opción por tener menos connotaciones psicológicas, ya que, según advierte Levinson (1983: 332-333) el concepto no se refiere a los deseos del hablante.

²² Sobre la inversión del sistema de prioridad en situaciones de conflicto, véase la sección 5.1.1 del capítulo 6.

²³ Fox y Friedl son citados por Kakavá (1993). Las referencias completas son: Friedl, Ernestine (1962) *Vasilika: A Village in Modern Greece*. New York: Holt, Rinehart and Winston. Fox, James, J. (1974) “Our Ancestors spoke in

coinciden en señalar que la expresión de desacuerdo puede tener una valoración positiva en ciertas culturas. Incluso, - señala Tannen (1990)-, puede ayudar a establecer lazos de implicación (*involvement*) entre los interlocutores, especialmente entre los del género masculino. Kakavá (1993) caracteriza la cultura griega como un ejemplo de cultura que valora la expresión de desacuerdo y abre una puerta a nuestra investigación al señalar el interés del estudio de la expresión de acuerdo y desacuerdo en otras lenguas y culturas mediterráneas: “It is left to future research to show whether and how other Mediterranean cultures are comparable to Greek culture, since up to now, the only comparative studies conducted on disputes have focused on Italian and American children” (Kakavá, 1993: 6).

Como aplicación del concepto de *prioridad* al presente estudio, uno de nuestros objetivos será analizar los marcadores de acto no prioritario que aparecen con los actos de desacuerdo y valorar los factores que determinan su presencia o ausencia. También estudiaremos y compararemos su frecuencia en el *corpus* del inglés americano y en el del español y trataremos de averiguar si los resultados estadísticos apuntan hacia una valoración diferente del desacuerdo en ambas culturas.

La relación entre la teoría de la *cortesía* y el concepto de *prioridad* ha sido y sigue siendo un tema de interés, como prueba el hecho de que se trate en foros de discusión tales como *Language Use Discussion*, lista de distribución de correo electrónico que se hacía eco de dicha relación entre el 6 y el 20 de mayo de 1999, con la contribución de más de una docena de mensajes de autores destacados como Jack Bيلمes, Gene Lerner, Paul ten Have y Jan Svennevig. Todos ellos favorecen la idea de que la teoría de la *cortesía* puede ayudar a explicar el concepto de *prioridad*. Svennevig²⁴, por ejemplo, comenta: “My main point is that preference organization needs politeness theory as a complement in order both to explain preference and in order to explain deviations from the expected direction of the preference”. Si la teoría de la *cortesía* puede ayudar a explicar el concepto de *prioridad*, puede, entonces, servir para explicar cuándo un acto es prioritario o socialmente adecuado, y cuándo no lo es. Los actos no prioritarios lo son porque amenazan la imagen del interlocutor. Suelen, entonces, producirse mediante estrategias que mitigan la amenaza y presentan elementos formales como

Pairs: Rotinese Views of Language, Dialect and Code”. In Bauman and Scherzer (eds.) *Explorations in the Ethnography of Speaking*. Cambridge: CUP, 65-85.

²⁴ Mensaje de Jan Svennevig sobre el tema “Politeness and Preference” a la lista de distribución “Lang-Use”, (localizada en languse@sprog.auc.dk) el 6 de mayo de 1999.

los que Levinson (1983: 334-5) clasifica y ya hemos citado anteriormente. Según Brown y Levinson (1987) los hablantes prefieren la expresión de acuerdo y tratan de evitar la expresión de desacuerdo ya que este último es una amenaza potencial para el interlocutor.

Trataremos de investigar la influencia de las dimensiones contextuales de relación social en la producción de las diferentes estrategias de cortesía y la realización léxico-gramatical de estas estrategias en la negociación de acuerdo tanto en inglés como en español. Dado el carácter contrastivo del presente trabajo, intentaremos averiguar, a continuación, la frecuencia con que cada una de las dos lenguas hace uso de estrategias de cortesía en la negociación de acuerdo y si emplea las mismas estrategias con la misma frecuencia. Además ilustraremos las realizaciones léxico-gramaticales de distintas estrategias en inglés y en español.

Creemos que será posible observar la presencia de las mismas unidades estructurales y funcionales en ambas lenguas y que éstas pueden incluso encontrarse en otras lenguas y culturas. Esto no significa que no existan diferencias culturales en la organización de turnos y secuencias, si bien consideramos muy arriesgada la atribución de las diferencias encontradas en los *corpora* a diferencias entre las dos lenguas. Habría que investigar qué variables son culturales y cuáles son idiosincrásicas o responden a factores situacionales. A la hora de estudiar diferencias entre dos lenguas, los *corpora* utilizados deben contener situaciones comunicativas totalmente equivalentes y esto resulta prácticamente imposible. No podemos asegurar que las diferencias estructurales o funcionales que observamos en la producción de actos comunicativos en dos lenguas respondan a la identidad cultural de sus hablantes. Por una parte, la muestra que analicemos no puede ser representativa de toda una cultura. Además, las características de los enunciados producidos en una conversación pueden responder a muchos factores idiosincrásicos. Su procedencia lingüística y cultural no es el único factor a tener en cuenta. Así lo explica Mori (1999: 195) en su estudio contrastivo del inglés y el japonés:

(...) can we verifiably attribute the differences observed in the data to the differences in the participants' cultural background? It is not legitimate to characterize whatever the participants do as "the Japanese way" just because they are Japanese. A person can be characterized in many different ways that are all true – i.e., a Japanese, a woman, a student, a resident of a particular city, a coffee lover, etc. (cf. Schegloff 1997). The particular way in which a person accomplishes a particular action in a particular interactional context may not be

due to the person's identity as a Japanese. Thus, it may be dangerous to gloss a wide range of social practices performed by a wide variety of Japanese speakers for the purpose of making a comparison with speakers of another language or members of a different community.

En español no se han realizado hasta el momento estudios que analicen la negociación de acuerdo. Por tanto, otro interrogante que se nos plantea es si el modelo de análisis estructural descrito para el inglés por autores como Pomerantz (1975, 1984a) podrá aplicarse a nuestra lengua.

A modo de resumen, podemos formular a continuación las preguntas clave de nuestra investigación:

1. ¿Cómo se manifiesta la relación entre lengua y sociedad en la negociación de acuerdo? Para explorar esta relación y su manifestación, partiendo del interés específico del estudio de la variable de relación social en conexión con la función interpersonal de la lengua, nos planteamos los siguientes interrogantes:

1.1. ¿Qué dimensiones de la variable de relación social influyen en la negociación de acuerdo?

1.2. ¿Qué realizaciones lingüísticas vienen determinadas por estas dimensiones?

1.2.1. ¿Cuál es la realización lingüística de las dimensiones de *estatus*, implicación afectiva, contacto y sentido corporativo?

1.2.2. ¿Cuál es la conexión entre los conceptos de prioridad, cortesía y variable de relación social?

2. ¿Cómo se utilizan los recursos textuales de la lengua para la negociación de acuerdo? La respuesta a esta pregunta entraña otras dos cuestiones: ¿Cuáles son los mecanismos de cohesión gramatical y léxica empleados en la negociación de acuerdo? Y ¿cuál es la estructura de la conversación en secuencias producidas para negociar acuerdo? Para descubrir dicha estructura, debemos resolver estas preguntas:

2.1. Qué unidades descriptivas son de utilidad para el análisis de tales secuencias?

2.2. ¿Cómo se organizan dichas unidades?

2.3. ¿Cómo podemos identificar los actos discursivos producidos para negociar acuerdo?

3. ¿Cuáles son las realizaciones lingüísticas del inglés y el español para negociar acuerdo en los niveles léxico-gramatical y discursivo?

3.1. En el nivel léxico-gramatical: ¿Cuáles son las opciones de modo, polaridad, modalidad y actitud elegidas por los hablantes para la negociación de acuerdo?

3.1.1. ¿Cómo contribuyen las opciones realizadas por los hablantes en los sistemas de modo (declarativo, imperativo o interrogativo), polaridad (negación o afirmación de los elementos de la proposición), modalidad (modalización o modulación de proposiciones) y actitud (aprecio, implicación y humor) a la realización de las dimensiones de relación social y cómo son determinadas por éstas?

3.2. En el nivel discursivo: Partiendo de las respuestas obtenidas a los interrogantes planteados sobre la estructura (pregunta 2) pasamos a plantearnos cuestiones relativas a los procesos conversacionales:

3.2.1. ¿Qué procesos conversacionales tienen lugar en la organización de movimientos, intercambios y secuencias producidos para negociar acuerdo?

3.2.2. ¿Cómo influyen la prioridad, la cortesía y la relación social en la organización de movimientos, intercambios y secuencias?

3.2.3. ¿Cuál es la realización lingüística de la prioridad, la cortesía y la relación social? Estudiaremos la realización de los marcadores de prioridad, y de las estrategias de cortesía en combinación con las realizaciones de las dimensiones de la variable de relación social para resolver las siguientes cuestiones.

3.2.3.1. ¿Cuál es la realización de los marcadores de prioridad en inglés y en español? ¿Es su frecuencia similar en ambas lenguas?

3.2.3.2. ¿Cuál es la realización de los marcadores de ausencia de prioridad en inglés y en español? ¿Es su frecuencia similar en ambas lenguas?

3.2.1.3. ¿Qué estrategias de cortesía se observan en la negociación de acuerdo en inglés y en español? ¿Es su frecuencia similar en ambas lenguas?

3.2.1.4. ¿Cuál es la realización léxico-gramatical de las estrategias de cortesía empleadas en la negociación de acuerdo en inglés y en español?

3.2.1.5. ¿Pueden relacionarse las estrategias de cortesía con las realizaciones de las dimensiones de la variable de relación social? ¿Cómo?

Para llevar a cabo este estudio, seleccionaremos un total de ochocientos turnos de habla, cuatrocientos obtenidos de conversaciones en español y otros cuatrocientos de conversaciones en inglés, conversaciones que son comparables en términos de diversos factores que se detallan en la sección 1 del capítulo 3, como por ejemplo, número de hablantes, distancia social entre ellos, temas tratados.

3 JUSTIFICACIÓN

Para delimitar el campo de la presente investigación hemos tenido que tomar decisiones respecto al género del material de estudio, la función de la lengua estudiada y el tipo de acción realizada por los hablantes. Primero fue la elección del género conversacional, motivada por la participación de la doctoranda en el proyecto de recopilación del “*Corpus Oral de Referencia de la Lengua Española Contemporánea*”²⁵ en el año 1990. La percepción del interés que suponía el estudio de la conversación, un género que había recibido escasa atención, impulsó la decisión de volcar nuestros esfuerzos en tal empresa. Quizá fue una decisión arriesgada en exceso, puesto que, hasta fechas recientes, no se han publicado las obras de referencia claves para llevar a cabo una investigación en este campo. Hasta 1994 no

²⁵ Este proyecto, dirigido por Francisco Marcos Marín y financiado por la *Unión Europea*, la *AECI*, *IBM*, la *Universidad Autónoma de Madrid* y la *Fundación Estatal Quinto Centenario*, consistió en la recopilación, transcripción y codificación de un millón cien mil palabras de conversación en español. En la actualidad, este corpus se ha integrado en el *CREA, Corpus de Referencia del Español Actual* de la *Real Academia de la Lengua Española*.

publicó A. Tsui su trabajo *English Conversation*, el primer estudio de conversación que incluye una taxonomía completa de actos discursivos con criterios claros para su identificación y descripción. Hasta 1997 no han publicado S. Eggins y D. Slade *Analysing Casual Conversation*, el primer trabajo que ofrece un método de análisis estructural-funcional de conversación coloquial y espontánea. Ha habido que esperar a 1998 para disfrutar de *Conversation Analysis* de I. Hutchby y R. Wooffitt y a 1999 para que se publicara *Doing Conversation Analysis* de Paul ten Have, obras clave que exponen con claridad la metodología del análisis de conversación, ya que, hasta estas recientes fechas, sólo contábamos con publicaciones que contenían distintos análisis como productos acabados, pero que no mostraban el camino a seguir para llevar a cabo un análisis sistemático siguiendo la escuela de análisis de conversación.

Dentro del género conversacional, debemos explicar también nuestra decisión de estudiar conversación coloquial frente a la interacción transaccional e institucional y cómo esta elección de género determina el interés por el estudio de la función interpersonal de la lengua. Terminaremos la presente sección justificando el estudio de la negociación de acuerdo.

Aunque las distintas aproximaciones al estudio del discurso que revisamos en el capítulo 1 han llevado a cabo estudios de conversaciones, con frecuencia se han limitado al estudio de breves fragmentos. Además, tenemos que señalar la escasez de estudios que se hayan ocupado de la conversación coloquial, ya que diversos autores han preferido trabajar con interacción transaccional e institucional²⁶, y se han apartado del estudio de las conversaciones que tienen lugar entre amigos, conocidos, desconocidos o familiares con el propósito principal de establecer interacción social. Podemos citar excepciones, como el trabajo de Tannen (1980, 1986, 1987a, b, 1989, 1990, 1994) y sus seguidores, que sí han optado por el análisis de fragmentos extensos de conversación coloquial, aunque desde una perspectiva distinta a la nuestra, que comentamos en el capítulo 1 bajo el epígrafe “El análisis del estilo conversacional” (sección 4.4). Dentro de la lingüística sistémica-funcional queremos citar a Ventola (1979) y a Eggins y Slade (1997) con trabajos estupendos sobre lo que coinciden en llamar *casual conversation*. En consecuencia, creemos que el presente trabajo puede contribuir al estudio de un género desfavorecido tanto en lengua inglesa como, en mayor medida aún, en lengua española. Briz Gómez (1998), en la primera línea de su presentación a

²⁶ Definimos *conversación coloquial* frente a *interacción transaccional* e *institucional* en la sección 1.2. de esta introducción.

El español coloquial en la conversación, afirma que su intención es “abrir una senda en el frondoso bosque del discurso oral y, concretamente, de la conversación coloquial”. Vemos que aún queda mucho por escribir sobre conversación coloquial.

Además, podemos señalar la escasez de estudios que se hayan centrado en la función interpersonal de la conversación. Todas y cada una de las funciones son susceptibles de estudio en conversación (igual que en textos escritos), pero, sin embargo, la interpersonal ha sido olvidada, lo que corroboramos con esta cita de Eggins y Slade (1997: 50): “Ideational dimensions have been explored in detail, both outside systemics and within it, to the comparative neglect of the interpersonal meanings in talk”. Esta situación parece lamentable ya que, tomando de nuevo como referencia el trabajo de Eggins y Slade (1997: 50), la función interpersonal resulta de importancia fundamental, al ser la negociación de la identidad social y las relaciones sociales entre individuos tarea esencial en la conversación coloquial: “We believe that the primary task of casual conversation is the negotiation of social identity and social relations. Thus casual conversation is “driven” by interpersonal, rather than ideational or textual meanings”. Para apoyar esta afirmación señalan varias características de la conversación coloquial que resumimos a continuación:

- La ausencia, por lo general, de motivaciones pragmáticas predeterminadas para la realización de una tarea concreta.
- La observación de que el tema de conversación no está predeterminado, sino que puede y suele ser negociado por los hablantes, lo que señala la importancia de la relación interpersonal y la menor trascendencia de la elaboración del significado ideacional.
- La aparente trivialidad del contenido ideacional de la mayor parte de las conversaciones coloquiales, que apunta de nuevo en la dirección de la importancia que debe concederse a la exploración de la relación social entre hablantes frente a la comunicación de significado ideacional.

Eggins (1994: 193) señala la conexión entre las estructuras de modo y la construcción de significado interpersonal: “And in fact it is by looking at how people use these systems of Mood and Modality in the clauses they exchange with each other that we can see speakers making meanings about such interpersonal dimensions as: the power or solidarity of their

relationship; the extent of their intimacy; their level of familiarity with each other; and their attitudes and judgements”.

La importancia que concedemos a la función interpersonal de la conversación nos llevará a explorar la relación entre esta función y el contexto, concretamente la variable de relación social y su repercusión lingüística. Esta conexión queda patente en la cita de Eggins (1994: 193): “(...) the systemic model claims that we can trace a direct link from the grammatical patterns of Mood in the clause, up to the semantics of interpersonal meanings, and out into context to the register variable of tenor”. Dicha variable de relación social se clasificará en cuatro dimensiones²⁷: relaciones de *estatus*, implicación afectiva, contacto y sentido individual de afiliación, todas ellas con repercusión en la realización lingüística de la negociación de acuerdo.

Además, aunque nuestro interés se centre en la función interpersonal de la lengua, no podemos omitir un estudio de los mecanismos de cohesión que sirven para organizar el mensaje y contribuyen a la función textual de la lengua. Dicha organización del mensaje, conseguida mediante la utilización de mecanismos de referencia, elipsis, conjunción y cohesión léxica es muy importante en la expresión de opiniones y en la negociación de acuerdo.

Pasamos, por último, a justificar la elección del estudio de la negociación de acuerdo y desacuerdo. La elevada frecuencia con la que los hablantes expresan acuerdo y desacuerdo con sus interlocutores en conversación coloquial nos llamó poderosamente la atención durante el año 1990 mientras nos ocupábamos de la grabación y transcripción de conversaciones coloquiales en español para la elaboración del *Corpus Oral de Referencia de la Lengua Española Contemporánea*. Recurrimos entonces a la bibliografía de análisis de conversación en busca de estudios sobre la expresión de acuerdo y desacuerdo y encontramos el trabajo de Sacks (1987) y Pomerantz (1984a), (1975). Estos autores definen el desacuerdo como *acto no prioritario* y estudian la producción de prefacios y marcadores que los caracterizan como tales. Sin embargo, pudimos observar que la expresión de desacuerdo no aparecía marcada como *acto no prioritario* en nuestras grabaciones en la elevada proporción que cabía esperar

²⁷ Seguimos a Eggins y Slade (1997: 52-53) que reconocen su deuda con Poynton, C. (1985) *Language and Gender: Making the Difference*. Geelong: Daekin University Press y Martin, J. R. (2000) “Beyond Exchange: Appraisal Systems in English”. *Evaluation in Text*. Eds S. Hunstan y G. Thompson. Oxford: Oxford University Press.

tras la lectura de las obras mencionadas y decidimos estudiar cómo actúan la expresión de acuerdo y desacuerdo en la construcción de las relaciones sociales en conversación coloquial.

Según Kress (1985: 21), la expresión de diferencias motiva la conversación coloquial: “(...) most or many conversations are marked by disagreement, and by absence of support. Conversations, like all texts, are motivated by difference”. En consecuencia, la expresión de desacuerdo es un motor esencial para mantener la conversación. Así lo defienden Eggins y Slade (1997: 43): “Thus, we will be arguing that disagreement is essential to the motivation and the maintenance of casual talk”. Incluso llegan a comentar en otro lugar (1997: 60) que cuando no hay diferencias no hay motivo de conversación y ésta podría ser la razón por la que muchas parejas que llevan años de relación tienen poco que decirse y buscan la construcción de diferencias, o podríamos decir, motivos de discusión. “This notion of discursive difference explains why couples in longstanding relationships have little to say to each other. They have simply exhausted their differences. To avoid silence they must try to construct difference”. Si partimos de la base de que los hablantes quieren mantener la conversación y normalmente quieren, ya que la conversación es el mecanismo necesario para construir relaciones interpersonales, elegirán con frecuencia, actos de habla que muestran desafío y expresan desacuerdo con sus interlocutores. Eggins y Slade (1997: 54) lo expresan así: “If interactants wish to explore their interpersonal relations, they must choose speech functions which keep the conversation going, and this frequently means that intimate relations involve interactants reacting to each other in confronting, rather than supporting, moves”.

De los mencionados estudios pueden extraerse conclusiones dispares sobre la frecuencia de la expresión de acuerdo y desacuerdo. De los trabajos de Sacks (1987) y Pomerantz (1984a), (1975), podemos concluir que abunda más la expresión de acuerdo que la de desacuerdo. Sin embargo, las citas de Kress (1985) y Eggins y Slade (1997) parecen apuntar en sentido contrario. Es difícil probar cuál de los dos tipos de acto es más frecuente. Para ello sería necesario realizar un estudio cuantitativo de conversaciones en gran número de situaciones comunicativas. Lo que sí podemos observar es que los hablantes expresan con frecuencia sus actitudes ante el mundo que les rodea y sus interlocutores intercambian distintos puntos de vista, tanto de acuerdo como de desacuerdo, respecto a esa realidad. Por ello nos parece interesante estudiar los mecanismos que organizan su expresión y su realización lingüística.

Después de justificar las elecciones realizadas para delimitar nuestro campo de estudio, pasamos a elaborar nuestras hipótesis de trabajo.

4 HIPÓTESIS

Como resultado de nuestra observación²⁸ en calidad de participantes en numerosas conversaciones espontáneas y coloquiales en español y en inglés, formulamos una primera hipótesis, relativa a la frecuencia de la negociación de acuerdo en español y en inglés:

1. Tanto en inglés como en español, los hablantes producen con frecuencia actos discursivos susceptibles de obtener acuerdo o desacuerdo como respuesta y obtienen respuestas positivas de acuerdo en un porcentaje muy elevado de ocasiones.

Como las necesidades sociales de comunicación son las mismas independientemente de la lengua de los individuos²⁹, podemos elaborar una segunda hipótesis de trabajo:

2. Es muy probable que encontremos las mismas unidades estructurales y la misma organización de éstas en la expresión de acuerdo y desacuerdo en inglés y en español en los niveles en que llevaremos a cabo nuestro análisis.

Esta hipótesis se apoya en el estudio de Mori (1998) y en su afirmación de que existe cierto nivel de organización común entre distintas lenguas y culturas: “The findings of this study indicate that there may be certain levels of generic organizations of human interactions, that seem to operate commonly across languages or across cultures” (Mori, 1998: 192).

Esta segunda hipótesis puede desglosarse en otras dos, una en cada uno de los niveles de análisis:

- a) En el nivel léxico-gramatical es previsible encontrar opciones similares de modo, polaridad y modalidad, y dichas opciones se verán influidas de modo semejante por las dimensiones de la variable de relación social entre los hablantes. Creemos también que

²⁸ Este tipo de observaciones son denominadas *generales* por ten Have (1999: 24) y se consideran legítimas para llevar a cabo una investigación de análisis de conversación, si bien se beneficiarán de la obtención de datos.

²⁹ Esta afirmación, que podría considerarse demasiado arriesgada en caso de estudiar culturas muy distintas, puede mantenerse en el estudio que nos ocupa.

encontraremos recursos léxicos similares para transmitir actitudes en la emisión de actos evaluativos y en la negociación de acuerdo. Además, cabe encontrar, muy probablemente, realizaciones léxicas comparables para construir solidaridad o distancia en los sistemas de apreciación, implicación y humor.

b) En el nivel discursivo nos planteamos la hipótesis de que se produzcan las mismas unidades estructurales y funcionales en secuencias similares. Además, creemos que será necesario recurrir en ambas lenguas a la interpretación de la intención comunicativa de los hablantes basada en el contexto. La producción de rasgos suprasegmentales, como la entonación y los elementos paralingüísticos, también ayudarán en dicha interpretación y suponemos funciones similares de estos rasgos en ambas lenguas.

Por último, una vez concluido el estudio lingüístico de nuestro material, estaremos en condiciones de probar una tercera hipótesis:

3. Tanto en inglés como en español, los hablantes eligen determinados elementos lingüísticos para expresar acuerdo y desacuerdo en función de la variable de relación social. Los conceptos de *cortesía* y *prioridad* desempeñan un papel fundamental en el funcionamiento de las relaciones interpersonales y en la elección de determinados elementos formales y estrategias discursivas.

Pensamos que cuando la distancia social entre hablantes es máxima, éstos tienen mayor necesidad de cuidar su imagen positiva (según la definición de Brown y Levinson 1987:61). En consecuencia, los hablantes producirán mayor número de estrategias mitigadoras de desacuerdo, que caractericen este acto como *acto no prioritario*. Cuando la distancia social es mínima, disminuye la necesidad de velar por la imagen positiva del interlocutor y, por tanto, disminuye también la producción de estrategias mitigadoras de desacuerdo. En algunos casos, la distancia social mínima favorece, incluso, el desacuerdo a modo de juego.

El estudio minucioso de los datos de nuestros *corpora* y sus frecuencias nos permitirá probar estas hipótesis.

5 METODOLOGÍA Y MATERIALES

En el presente estudio, hemos combinado la metodología del análisis de conversación con la de los enfoques estructural-funcionales³⁰. Siguiendo la metodología propia del análisis de conversación, nos proponemos investigar la organización de los turnos y secuencias producidos en inglés y en español para negociar acuerdo en conversación coloquial. Identificaremos las unidades estructurales y funcionales que pueden observarse en tales secuencias y estudiaremos cómo se organizan y cómo influye su organización en la interpretación que realiza el receptor.

Una de las contribuciones fundamentales del análisis de conversación es, precisamente, de carácter metodológico y se refiere a la necesidad de que las conversaciones susceptibles de análisis procedan de interacción real y sean transcritas con sumo cuidado. Se descarta la realización de entrevistas o sesiones de grupo para la obtención de datos. Estas prácticas, que se realizaron durante mucho tiempo para llevar a cabo análisis sociolingüístico, se consideran totalmente inadecuadas³¹. El análisis de conversación sigue así hasta las últimas consecuencias el camino marcado por Labov (1972: 113) cuando habla de la necesidad de observar cómo hablamos cuando no somos observados: “(...) to obtain the data most important for linguistic theory, we have to observe how people speak when they are not being observed”. A ésta se la conoce como la *paradoja del observador*³². ¿Cómo podemos observar la interacción de los hablantes mientras éstos no son observados? Una posible solución sería dejar una grabadora que recogiera las conversaciones de hablantes que no están siendo observados. Pero ésta no sería una buena solución porque plantearía problemas éticos. Además, es tremendamente difícil transcribir una conversación en la que el transcriptor no ha tomado parte activa, ya que una buena labor de transcripción requiere la interpretación de los datos y ésta puede ser errónea si el transcriptor no conoce diversos elementos contextuales de la situación comunicativa. A lo que se recurre entonces con frecuencia es a la grabación de conversaciones por uno de los participantes en éstas. Se comienza pidiendo permiso para la

³⁰ Utilizamos el término estructural-funcional para referirnos, como hacen Eggins y Slade (1997: 43), a la Escuela de Birmingham de análisis del discurso y a la lingüística sistémica-funcional.

³¹ Sobre los problemas que supone la utilización de entrevistas y sesiones de grupo para obtener datos conversacionales, véase Wolfson (1976: 189-209).

³² Para más información sobre la *paradoja del observador* y cómo se considera en el resto de las ciencias sociales puede leerse la página 19 de Chambers, J. (1995) *Sociolinguistic Theory*. Oxford: Basil Blackwell.

grabación pero se comenta que ésta tendrá lugar más tarde, cuando, al menos aparentemente, los hablantes se hayan olvidado de que en algún rincón hay escondida una grabadora. Una vez concluida la grabación, los hablantes tienen derecho a escuchar las cintas y borrar los fragmentos que no deseen que sean transcritos. Además, todos los nombres propios serán sustituidos por nombres ficticios para evitar que los hablantes sean reconocidos. Cuando el transcriptor no toma parte en la conversación, se pide a los hablantes que a continuación de la grabación incluyan información sobre la situación comunicativa³³.

Las transcripciones deben incluirse como parte integrante de la investigación para que otros investigadores puedan comprobar los resultados por sí mismos. En nuestro trabajo cumplimos esta exigencia ya que, como explicamos en la sección referente a los *corpora* utilizados, nos basamos en conversaciones grabadas en situaciones reales que han sido transcritas minuciosamente.

Además, la metodología del análisis de conversación guía nuestra búsqueda de unidades estructurales y funcionales, así como el estudio de su organización en la conversación. La conversación, lejos de ser una actividad caótica, muestra regularidades empíricamente observables. El objetivo del análisis de conversación es explicar los procedimientos que regulan la producción de conversación. Hutchby y Wooffitt (1998: 1) lo resumen así:

The way in which utterances are designed is informed by organized procedures, methods and resources which are tied to the contexts in which they are produced, and which are available to participants by virtue of their membership in a natural language community. The analytic objective of CA is to explicate these procedures, on which speakers rely to produce utterances and by which they make sense of other speakers' talk.

Debemos añadir también, que nuestra decisión de estudiar los actos de expresión de acuerdo y desacuerdo surgió, como dictan los analistas de conversación, de la observación sin una motivación a priori (*unmotivated looking*). Psathas (1995: 45) sugiere: “The variety of interactional phenomena available for study are not selected on the basis of some preformulated theorizing, which may specify matters of greater or lesser significance. Rather the first stages of research have been characterized as *unmotivated looking*. Data may be

³³ Véase DuBois, Cumming, Schuetze-Coburn y Paolino (eds.) (1992: 119).

obtained from any available source, the only requirements being that these should be naturally occurring (...)". El proceso metodológico seguido partió de la observación de un fenómeno que nos llamó la atención: la elevada frecuencia en la producción de actos de acuerdo y desacuerdo, y siguió con la búsqueda de explicaciones basadas en la literatura existente pero con una gran disposición para descubrir otras distintas que no hubieran sido formuladas. Esta disposición es importante para cumplir con las exigencias de la metodología del análisis de conversación. Psathas (1990: 24) comenta: "[unmotivated looking] is a term which is intended to imply that the investigator is 'open' to discovering phenomena rather than searching for instances of already identified and described phenomena or for some theoretically preformulated conceptualization of what the phenomena should look like".

Sin embargo, la metodología ofrecida por el análisis de conversación no nos parece suficiente para llevar a cabo con éxito el presente estudio. Y esto es así por dos razones³⁴:

En primer lugar, el análisis de conversación se ha limitado a estudiar algunas características de la conversación, como el sistema de alternancia de turnos o la producción de determinada unidad discursiva, con carácter fragmentario. Echamos en falta un análisis sistemático de conversaciones completas y realizado en distintos niveles lingüísticos.

Por otra parte, el análisis de conversación no ha explorado el papel fundamental desempeñado por la conversación coloquial en la formación de identidades sociales.

Estas limitaciones se superan con los enfoques estructural-funcionales³⁵. Un modelo descriptivo como el de Tsui (1994), surgido de la escuela de Birmingham, ofrece un estudio sistemático y exhaustivo de todo tipo de actos discursivos. El modelo de Eggins y Slade (1997) nos ofrece las técnicas necesarias para llevar a cabo un análisis en distintos niveles: gramatical, semántico y discursivo. Además, las autoras muestran un claro interés en la exploración de la relación entre lengua y sociedad y el papel que desempeña la lengua como agente en la formación de identidades sociales³⁶. Nuestra adhesión a la metodología estructural-funcional tiene dos consecuencias inmediatas. En primer lugar, explica nuestro interés por desarrollar un análisis de las unidades estructurales y funcionales en el nivel léxico-gramatical y por extensión en el del discurso, en lugar de limitarnos únicamente al

³⁴ Nos hacemos eco de las ideas expuestas por Eggins y Slade (1997: 7).

³⁵ Sobre los beneficios de utilizar la metodología de la lingüística sistémica-funcional para el análisis de conversación, véase Eggins y Slade (1997: 47-48).

³⁶ Puede verse Eggins y Slade (1997: 8).

análisis de unidades discursivas. Entendemos que la interacción de estos niveles es fundamental en la construcción de significados lingüísticos y que un análisis completo de la conversación debe integrarlos. Apoyamos esta afirmación en el punto de vista de Eggins y Slade (1997: 179): “Thus, we need two ways of looking at dialogue: from the point of view of grammar³⁷ (the constituent mood structures of conversational clauses) and from the point of view of discourse, (the types of moves made in an interactive context)”. En segundo lugar, nos permite explorar la relación entre lengua y sociedad desde un ángulo distinto al del análisis de conversación. No pretendemos estudiar la lengua sólo como reflejo de la realidad social (interés principal de la sociolingüística y del análisis de conversación), sino investigar, además, la lengua como recurso para la configuración de las relaciones sociales entre los hablantes. Debemos esta observación a Eggins y Slade (1997: 7): “Sociologists ask: “How do we do conversation?”, and recognize that conversation tells us something about social life. Linguists, on the other hand, ask “How is language structured to *enable* us to do conversation?”, and recognize that conversation tells us something about the nature of language as a *resource* for doing social life”.

Nos aproximamos así al estudio de la lengua desde un punto de partida basado en Halliday (1978: 183): “ (...) the relation of language to the social system is not simply one of expression, but a more complex natural dialectic in which language actively symbolizes the social system, thus creating as well as being created by it”. Y es, precisamente, en el género de la conversación coloquial en el que mejor se aprecia la construcción dialéctica de relaciones sociales. Creemos, como Eggins y Slade (1997: 16-17), que este género tiene una importancia decisiva en la construcción de la realidad social: “(...) the evidence of analysis suggests that conversation is anything but trivial. It suggests that casual conversation, in fact, constructs social reality”³⁸. El enfoque sistémico-funcional, que arranca de la concepción hallidayana de la lengua, se interesa por la lengua real para resolver las principales cuestiones que se plantea: “Thus, systemicists are interested in the authentic speech and writing of people interacting in naturally occurring social contexts” (Eggins, 1994: 3). Las dos cuestiones principales que tratan de resolver los sistémicos, las resume así Eggins (1994: 2): “how do people use language?” y “how is language structured for use?”. Replanteando estas cuestiones

³⁷ Aunque estas autoras hablan de nivel *gramatical*, en lugar de *léxico-gramatical*, preferimos utilizar el término más canónico *léxico-gramatical* siguiendo a Halliday (1973: 141), Martin (1992: 20) y Eggins (1994: 114).

³⁸ Respecto a la opinión de que la conversación construye y además refleja la realidad social puede verse también el comentario en la introducción del capítulo 1.

desde una perspectiva semántica, los sistémicos se preguntan: “how many different sorts of meanings do we use language to make?” y “how is language organized to make meanings?” (Eggins, 1994: 2). Según Halliday, la lengua tiene una organización funcional que comunica tres tipos de significado simultáneamente, es decir, su organización responde a nuestras necesidades comunicativas: “language is as it is because of what it has to do” (Halliday, 1973: 34). Necesitamos (1) expresar nuestra interpretación del mundo y (2) relacionarnos con los demás para actuar sobre el mundo. Además, debemos (3) organizar los mensajes para poder satisfacer las dos necesidades anteriores. Por estas razones podemos distinguir las metafunciones ideacional, interpersonal y textual, como expresión de cada una de las necesidades comunicativas y como expresión de distintos significados. El estudio de la metafunción³⁹ interpersonal es de importancia fundamental en el estudio de la conversación coloquial porque utilizamos este tipo de conversación para establecer relaciones sociales y construir nuestra propia identidad⁴⁰.

Como consecuencia inevitable de la concepción sistémica de la lengua, nos interesaremos por el contexto: “(...) in asking functional questions about language we must focus not just on language, but on language use in context” (Eggins, 1994: 9). Nos centraremos en el nivel contextual de registro, compuesto por las tres variables contextuales (campo, relación social⁴¹ y modo), que se corresponden con las tres metafunciones mencionadas. La siguiente tabla, adaptada de Eggins (1994: 113), resume la relación entre contexto y lengua, estableciendo correspondencias entre las variables del registro y las metafunciones de la lengua en los niveles semántico-discursivo (que nosotros denominamos *discursivo*⁴² en este trabajo) y léxico-gramatical.

³⁹ De ahora en adelante hablaremos de *función* en lugar de *metafunción*.

⁴⁰ Véase Eggins y Slade (1997: 50) sobre la importancia del estudio de la función interpersonal en conversación coloquial.

⁴¹ Hemos decidido traducir *tenor* por *variable de relación social* basándonos en la definición de Halliday (1978: 143), que utiliza el término para referirse a: “the *role structure*: the cluster of socially meaningful participant relationships, both permanent attributes of the participants and role relationships that are specific to the situation, including the speech roles, those that come into being through the exchange of verbal meanings”. En la literatura publicada en español se ha optado por utilizar el mismo término, *tenor*, sin traducción, como puede comprobarse en Bernárdez (1982: 200) y Calsamiglia y Tusón (1999: 328). Sin embargo, nos ha parecido conveniente traducir el término para aclarar su significado.

⁴² Martin (1992: 1-30) y Eggins (1994: 81-114) hablan de nivel *semántico-discursivo* (*discourse-semantics*). Preferimos utilizar simplemente *nivel del discurso* o *discursivo* para referirnos a la estructura y los procesos conversacionales, asumiendo la naturaleza semántica del discurso y de sus componentes ideacional, interpersonal y textual. Sobre dicha naturaleza semántica, véase, por ejemplo, Halliday (1973:129) y Eggins (1994: 2).

Register	Field	Tenor	Mode	CONTEXT
Discourse- semantics	Lexical relations	Conversational structure	Reference and conjunction	LANGUAGE
	Experiential	Interpersonal	Textual	
Lexico-grammar	Transitivity	Mood	Theme	

Tabla 3. Léxico-gramática, semántica discursiva y contexto. Eggins (1994: 113)

La importancia que concedemos a la función interpersonal⁴³ de la conversación, función que permite que los hablantes construyan su identidad social y negocien significados, nos llevará a explorar la relación entre esta función y la variable de relación social. En la tabla anterior vemos cómo la variable de relación social (*tenor*), se realiza (1) en el nivel discursivo mediante la función interpersonal de la lengua y la estructura conversacional y (2) en el nivel léxico-gramatical a través del sistema de modo. Así explica Martin (1992: 523) la relación entre la función interpersonal y la variable de relación social: “Tenor refers to the negotiation of social relationships among participants. Within register, it is the projection of interpersonal meaning, and so is realised primarily through the interpersonal metafunction in language.” Para llevar a cabo su estudio en estos dos niveles, dicha variable se clasificará en cuatro dimensiones⁴⁴: *estatus*, implicación afectiva, contacto y sentido corporativo. Cada una de éstas desempeña un papel importante en la configuración de la identidad social de los

⁴³ Trataremos este punto con más detalle en la sección “Justificación” que explica la decisión de estudiar la función interpersonal de la lengua frente a la ideacional o textual, con el soporte teórico de Eggins (1994: 193) y Eggins y Slade (1997: 50).

⁴⁴ Seguimos a Martin (1992: 523-536), Eggins (1994: 52-80) y Eggins y Slade (1997: 52-53) que a su vez reconocen su deuda con Poynton, C. (1985) *Language and Gender: Making the Difference*. Geelong: Daekin University Press y Martin, J. R. (en prensa) “Beyond Exchange: Appraisal Systems in English”. En S. Hunstan y G. Thompson (eds.) *Evaluation in Text*. Oxford: OUP.

hablantes y determina la elección de patrones léxico-gramaticales y discursivos para la expresión de acuerdo y desacuerdo⁴⁵.

Además del estudio de los recursos lingüísticos segmentales y de su influencia en la construcción de la realidad social en los niveles léxico-gramatical y discursivo, no olvidamos el papel que desempeñan otros recursos lingüísticos no-segmentales en el nivel fonológico, como la prosodia y los rasgos paralingüísticos, en la producción e interpretación de los actos que expresan acuerdo y desacuerdo. Siguiendo el enfoque sistémico-funcional, nos referiremos a un área de la prosodia, la entonación, cuando sea necesario para la interpretación de tales actos. No obstante, dada la necesidad de limitar nuestra investigación, prescindiremos del estudio de este área. Esta decisión encuentra justificación en el hecho de que los niveles de contenido en los que la lengua construye significados son, según Eggins (1994: 21) dos, el semántico-discursivo y el léxico-gramatical, mientras que el nivel fonológico es un nivel de expresión pero no de contenido: “(...) language has two meaning-making levels, an upper level of content known as discourse-semantics, and an intermediate level of content known as lexico-grammar”. En la siguiente tabla, que tomamos de Eggins (1994: 21), se representan los tres niveles:

	Folk names	Technical terms
CONTENT	Meanings	(Discourse-) ⁴⁶ semantics
	Wordings (words & structures)	Lexico-grammar
EXPRESSION	<i>Sounds/letters</i>	Phonology/ Graphology

Tabla 4. Niveles de la lengua. Eggins (1994: 21).

Además, trabajos como el mencionado de Eggins (1994) prescinden del estudio del nivel fonológico por no constituir un nivel de contenido, lo que nos reafirma en nuestra decisión de no profundizar en este nivel. Así lo explica esta autora: “Because systemic linguistics is

⁴⁵ Queremos señalar que nuestro estudio de contexto se basará fundamentalmente en la elaboración del modelo de Halliday que presentan Martin (1992: 508- 546), Eggins (1994: 63-67) y Eggins y Slade (1997: 50-53).

⁴⁶ Nos referimos a este nivel como *discurso* en lugar de *semántica del discurso* siguiendo el trabajo posterior de Eggins y Slade (1997: 169).

concerned principally with how language makes meanings, this book explores only the content levels of language”.

Fieles a la metodología del análisis de conversación, nuestro estudio se basa en los datos obtenidos de *corpora* de conversaciones auténticas. Hemos utilizado el *SBCSAE* del inglés americano, el *Corpus Oral de Referencia de la lengua Española Contemporánea* y el *Corpus de Conversación Coloquial* (Santamaría 1992), como explicamos en la sección 5.2. Nuestro propósito no se limita únicamente a buscar datos que prueben la validez de un modelo teórico sino que, siguiendo la recomendación de Tsui (1994: 3), intentaremos que los datos obtenidos nos ayuden a ampliar el grado de detalle del modelo. En otras palabras, el modelo de análisis inicial nos permitirá formalizar la observación de regularidades y dicha observación empírica nos ayudará a mejorar el modelo.

Para terminar, queremos comentar los distintos tipos de observaciones que realizaremos para llevar a cabo nuestra investigación. Seguiremos a ten Have (1999: 24) en su distinción de varios tipos de observaciones posibles según se utilicen los datos para el análisis de conversación:

1. *Observaciones clave*. Los datos que se comentan constituyen el objeto de análisis.
2. *Observaciones específicas de fondo*. Hacemos referencia a regularidades para las que no se muestra evidencia.
3. *Observaciones de apoyo*. Citamos ejemplos que apoyan el análisis del *corpus* principal de datos. Cuando estos ejemplos se han obtenido de conversaciones del *CORLEC* que no fueron grabadas y transcritas por la autora de esta tesis, citamos el nombre del transcriptor.
4. *Observaciones generales*. Hacemos referencia a regularidades basadas en la experiencia que cualquier miembro competente de determinada comunidad lingüística posee.

En la siguiente sección explicamos con más detalle el método de análisis seguido.

5.1 Método de análisis

En esta sección resumimos los pasos seguidos para analizar los datos del presente estudio. El primer paso consistió en la formulación de las preguntas clave de investigación que planteamos en la sección de objetivos. Seguidamente planteamos las hipótesis que podrían ayudarnos a resolver las preguntas de investigación.

Después de estudiar el marco teórico y las posibilidades de análisis que nos puede proporcionar tuvimos que decidir qué elementos nos interesaba describir y cuantificar en los niveles léxico-gramatical y del discurso.

A continuación diseñamos un modelo de codificación, es decir, un sistema de etiquetado de las conversaciones que permitiera la posterior búsqueda y recuperación informatizada de los datos. Esta fase ha requerido el estudio en profundidad del programa informático *Code-A-Text* y la aplicación de su estructura de codificación en escalas de categorías y contenidos al análisis lingüístico de nuestros *corpora*. El modelo de codificación se presenta en el capítulo 3.

Seguidamente cuantificamos los resultados obtenidos y elaboramos tablas de presentación que facilitasen la verificación de hipótesis y obtención de conclusiones. El mencionado programa *Code-A-Text* nos ha facilitado la cuantificación de los resultados, ya que, una vez codificadas las secuencias de acuerdo y desacuerdo, nos ha permitido elaborar estadísticas sobre los elementos más utilizados en ambas lenguas, con el fin de realizar un análisis contrastivo.

5.2 Corpora

El desarrollo del presente estudio ha sido paralelo a la búsqueda de un *corpus* de conversaciones en el que contrastar las sucesivas hipótesis de trabajo. Como ya hemos comentado, nuestro interés se ha centrado desde el principio en el tipo de conversación que menos sistemáticamente se ha estudiado: la conversación espontánea y coloquial. Y precisamente en este interés ha radicado la dificultad de encontrar un *corpus* adecuado y el mayor obstáculo para la realización de nuestro trabajo. Desde el año 1991 contábamos con un *corpus* de conversación coloquial de español peninsular, parte del ya mencionado *Corpus*

Oral de Referencia de la lengua Española Contemporánea y una colección particular de grabaciones y transcripciones inéditas: *Corpus de Conversación Coloquial* a la que me referiré como *Santamaría (1992)*. El *Corpus Oral de Referencia de la lengua Española Contemporánea*, que contiene un millón cien mil palabras, cuenta con, aproximadamente, trescientas mil de conversación coloquial. El resto consiste en grabaciones de emisiones de radio y televisión, conversaciones telefónicas, conferencias, clases y sermones religiosos. Consideramos que el material es idóneo, ya que las conversaciones coloquiales fueron obtenidas en situaciones reales y diversas. Los hablantes no sabían que estaban siendo grabados, por lo que la conversación era totalmente espontánea. El hecho de que la autora de esta tesis participara en la grabación, codificación y transcripción de varias conversaciones (un total de trescientas sesenta mil palabras, de las que ciento sesenta mil proceden de conversación coloquial), supuso, aparte de una ardua tarea, una oportunidad única para observar los complejos mecanismos de organización de la conversación y una fuente de fascinación que ha impulsado la elaboración de este trabajo.

La mayor dificultad estribaba en conseguir un *corpus* en lengua inglesa que hubiera sido obtenido siguiendo criterios similares de autenticidad. Teníamos acceso al *London Lund Corpus*, con un total de cuatrocientas treinta y cinco mil palabras, pero consideramos que este *corpus* no contiene conversaciones comparables con las conversaciones del *corpus* español. Sólo treinta y cuatro conversaciones fueron grabadas en situaciones reales sin conocimiento de los hablantes. Los participantes en veintisiete de ellas pertenecen al ámbito académico, principalmente profesores universitarios y también personal administrativo. Sólo siete conversaciones, con un total de treinta y cinco mil palabras fueron grabadas en otros ámbitos. También nos planteamos el inconveniente de que el material no fuese de actualidad. De estas siete conversaciones una se grabó en 1965 y el resto en los años setenta. Encontramos otra seria desventaja en el sistema de transcripción empleado. Además de producir una lectura tediosa, la cantidad de símbolos que truncan las palabras no permiten las búsquedas automáticas de elementos léxicos.

Hemos tenido que esperar al año 1999 para conseguir el *SBCSAE (Santa Barbara Corpus of Spoken American English)*, un valioso *corpus* que el profesor John DuBois, del Departamento de Lingüística de Santa Bárbara⁴⁷, nos ha cedido generosamente antes, incluso,

⁴⁷ La autora de esta tesis agradece al Vicerrectorado de Relaciones Internacionales de la Universidad de Alcalá y a la Universidad de California la concesión de una beca para realizar una estancia de investigación en el departamento de Lingüística de la Universidad de California en Santa Bárbara durante enero y febrero de 1999.

de comercializarlo. Este *corpus* contiene conversaciones grabadas en situaciones reales comparables a las del *corpus* español. El número de palabras no es muy elevado, aproximadamente trescientas mil, ya que el proyecto sigue en marcha. De cualquier modo, como nos interesa un estudio más cualitativo que cuantitativo, dicha cantidad es más que suficiente. El sistema de codificación empleado es sencillo y la posibilidad de escuchar las conversaciones al tiempo que se leen las transcripciones hace muy agradable su lectura. Es cierto que algunas palabras aparecen truncadas por símbolos de transcripción pero esto sucede en escasas ocasiones. Para superar esta dificultad hemos leído todas las conversaciones y tomado nota de aquellas palabras de relevancia para nuestro análisis que estuvieran cortadas, asegurándonos así de que no perderíamos información con la posterior recuperación automática de los datos.

El estudio de *corpora* puede tener como fin tanto un análisis cuantitativo como cualitativo de los datos. Siguiendo la metodología del análisis de conversación nos interesa más un estudio cualitativo⁴⁸ que cuantitativo y por tanto, hemos leído cuidadosamente diez conversaciones del *SBCSAE* y del *CORLEC*. Después, hemos seleccionado cuatro conversaciones del *SBCSAE*, dos del *CORLEC* y dos de Santamaría (1992) en las que hemos observado previamente la existencia de secuencias de negociación de acuerdo. Estas son las conversaciones seleccionadas del *SBCSAE*: *Book about Death*, *Lambada*, *Actual Blacksmithing*, y *Raging Bureaucracy*.

Del *Corpus Oral de Referencia del Español Contemporáneo* hemos seleccionado: ccon019a (*Rega, conversación familiar*) y ccon004c (*Piso*).

Del *Corpus de Conversación Coloquial*, (Santamaría 1992) hemos seleccionado otras dos conversaciones ccon003b (*Comida familiar*) y ccon017a (*Vecinas*), grabadas y transcritas por la autora de esta tesis siguiendo las mismas convenciones⁴⁹ y criterios que utilizamos en el *Corpus Oral de Referencia del Español Contemporáneo*.

También agradece a los profesores Sandra Thompson y John DuBois la inestimable ayuda prestada para llevar a cabo la presente investigación.

⁴⁸ Véase ten Have (1999: 30) sobre el interés más cualitativo que cuantitativo del análisis de conversación: “CA can be seen as a kind of ‘qualitative’ inquiry, focused ‘on the commonalities that exist across a relatively small number of cases’”. Las comillas simples marcan la cita de Ragin (1994: 190). La referencia completa es Ragin, C. C. (1994) *Constructing Social Research: the Unity and Diversity of Method*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.

⁴⁹ Véase Ballester y Santamaría (1992) en la bibliografía.

El número total de turnos de habla analizados es de ochocientos, cuatrocientos obtenidos de las conversaciones en español y otros cuatrocientos de las conversaciones en inglés.

Además de analizar con detalle las conversaciones seleccionadas, hemos realizado búsquedas⁵⁰ en la totalidad de los *corpora* cuando ha sido preciso buscar ejemplos para realizar observaciones de apoyo⁵¹, que ilustraran distintas formas y estructuras. Cuando dichos ejemplos se han obtenido de conversaciones del *CORLEC* que no fueron grabadas y transcritas por la autora de esta tesis, citamos el nombre del transcriptor. Como ya hemos comentado, tanto el *SBCSAE* como el *CORLEC* contienen aproximadamente trescientas mil palabras, por lo que las búsquedas automáticas se han realizado sobre un total de seiscientas mil palabras.

6 ORGANIZACIÓN DEL CONTENIDO

En el capítulo uno presentamos el marco teórico empleado en nuestro estudio. Haremos referencia a la etnometodología y al análisis de conversación, la etnografía de la comunicación, la sociolingüística interaccional, los enfoques pragmáticos, estructurales-funcionales y la interacción y gramática. La observación de este panorama nos permite tomar posiciones y proponer las ventajas de la integración del análisis de conversación y el análisis del discurso estructural-funcional. También comentamos las principales aportaciones de la lingüística de *corpus* aplicables a nuestro estudio.

En el capítulo dos analizamos las aportaciones de los autores que han estudiado la expresión de acuerdo, desacuerdo y conflicto. La mayoría son estudios sobre la lengua inglesa y en esta tesis trataremos de comprobar si sus observaciones son aplicables al análisis de la lengua española.

En el capítulo tres proporcionamos información sobre las conversaciones analizadas: participantes, situación comunicativa, número de palabras y de turnos. Además incluimos las escalas de codificación que hemos diseñado en relación con las hipótesis planteadas y las

⁵⁰ El programa utilizado para realizar búsquedas es *Wordsmith Tools*, Oxford University Press.

⁵¹ En la sección 5, dedicada a la metodología y materiales, explicamos la distinción que hace ten Have (1999: 24) entre varios tipos de observaciones que pueden realizarse según se utilicen los datos para el análisis de conversación.

preguntas clave de nuestra investigación para poder utilizar el programa *Code-A-Text* en el análisis de las conversaciones seleccionadas del *SBCSAE* y el *CORLEC*.

En el capítulo cuatro estudiamos los recursos textuales que intervienen en la negociación de acuerdo. En primer lugar, ofrecemos diversas consideraciones referentes a la estructura de la conversación, que nos aportan criterios para caracterizar las funciones de los actos discursivos que expresan acuerdo y desacuerdo y nos ayudarán a explorar los procesos conversacionales que se producen para negociar su consecución en el capítulo seis. A continuación, exploramos los mecanismos de cohesión gramatical y léxica que intervienen en la negociación de acuerdo.

En el capítulo cinco exploramos los recursos léxico-gramaticales que pueden utilizarse para negociar acuerdo en la dimensión interpersonal de la lengua. Estudiamos el sistema de modo y la expresión de la actitud. Para el estudio del sistema de modo, exploramos las estructuras de modo y la expresión de la modalidad. Para el estudio de la actitud, investigamos la utilización de recursos para la expresión de aprecio, implicación y humor. La expresión de aprecio incluye las categorías de apreciación, afecto, juicio y amplificación. La expresión de la implicación considera la utilización de vocativos, términos técnicos, palabras malsonantes y jerga.

En el capítulo seis estudiamos los procesos conversacionales en los movimientos de inicio, respuesta y seguimiento de los intercambios. Tratamos también la organización de pre-secuencias y secuencias insertadas en la negociación de acuerdo. Además, estudiamos los conceptos de *prioridad* e *imagen* como elementos responsables de la articulación de las distintas alternativas posibles en cada movimiento y de la producción de pre-secuencias y secuencias insertadas. Este enfoque nos permite analizar las estrategias de cortesía utilizadas en la negociación de acuerdo.

El último capítulo está dedicado a la discusión de los resultados y la presentación de las conclusiones obtenidas del análisis de las conversaciones respecto a las hipótesis planteadas.

A continuación incluimos la bibliografía y varios apéndices: el primero con las normas de transcripción del *SBCSAE*, el segundo con las normas de transcripción del *CORLEC* y el tercero con las dos conversaciones del *Corpus de Conversación Coloquial* (Santamaría 1992) que se han utilizado en el presente estudio, ya que éstas constituyen material inédito. El resto de las conversaciones analizadas, no se incluyen por pertenecer a colecciones ya publicadas como

Corpus of Spoken American English y CREA, Corpus de Referencia del Español Actual de la Real Academia de la Lengua Española.

CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO

1 INTRODUCCIÓN

Para investigar los procesos discursivos que intervienen en la negociación de acuerdo en conversación necesitamos seleccionar teorías y conceptos de reconocida validez que nos ayuden a construir un marco descriptivo sólido. En este capítulo presentamos los diversos enfoques interdisciplinarios que soportan los cimientos de nuestro estudio y las teorías y conceptos que nos permiten desarrollarlo. Son muchos los trabajos que estudian las aportaciones de las que se nutre el análisis de conversación por lo que nos parece innecesario presentar una revisión exhaustiva de todas ellas. Para este fin pueden consultarse ten Have (1999), Hutchby y Wooffitt (1998), Eggins y Slade (1997), Schiffrin (1990), (1994), Taylor y Cameron (1987), el volumen 3 de van Dijk ed. (1985), Lavandera (1985) Richards y Schmidt (1983), Stubbs (1983). Lo que sí nos parece fundamental es, primero, realizar una selección representativa de aquellos enfoques que aportan teorías y conceptos de utilidad para nuestro estudio (no para el análisis de conversación en general) y, segundo, justificar su presentación prestando especial atención a la aplicación de sus aportaciones en la formalización de nuestro análisis. Resultará especialmente interesante estudiar la segmentación de la conversación que realizan los distintos modelos de análisis de conversación, así como su metodología de análisis de los procesos interactivos que hacen posible que dichas unidades se combinen.

La producción de unidades interactivas y la existencia de reglas que regulan su interacción, son dos supuestos de aplicación general para todos los modelos de análisis de conversación. Debemos esta observación a Taylor y Cameron (1987:1):

(...) two fundamental assumptions shared by all the models we consider: The first of these assumptions is that conversations consist, at least in part, in the production of particular sorts of interactional units, such as speech acts, or moves, or turns, or sentences, etc. The second assumption is that in producing these units, conversationalists are guided by interactional rules which determine when particular units may occur, how they may be recognized, what they may be combined with, and generally, how they fit into the organizational structure of a conversation.

Sobre todo nos interesa observar cómo han llevado a cabo los distintos enfoques el análisis de conversación en coherencia con su modo de entender la segmentación de la conversación en unidades y las reglas interactivas.

El estudio de la conversación ha recibido aportaciones de la sociología, filosofía, psicología, antropología, semiótica y lingüística. Algunos enfoques esenciales para dicho estudio han surgido de la conexión interdisciplinar. Por ejemplo, la sociolingüística emerge de la sociología, la lingüística y la antropología. Dada la variedad de aportaciones, creemos, tal y como sugieren Eggins y Slade (1997:23) que un enfoque ecléctico es no sólo más rico sino también esencial en el estudio de las complejidades de la conversación coloquial: “(...) an eclectic approach to conversation is not only richer but also essential in dealing with the complexities of casual talk”. En consecuencia, trataremos de que nuestro estudio se beneficie de la integración de los resultados de diversos enfoques que pasamos a presentar brevemente a continuación.

La sociología aportó dos enfoques esenciales: la etnometodología y, derivado de ella, el análisis de conversación. Tres nombres, Sacks, Schegloff y Jefferson, sientan las bases de una metodología de investigación que combina la preocupación de los etnometodólogos por analizar actividades de la vida cotidiana con un método empírico de análisis. Surge así el análisis de conversación. De este enfoque tomaremos conceptos referidos a la estructura de la conversación como turno, unidades de construcción de turno, par de adyacencia, secuencia, prioridad, etc. Como nuestro interés en la conversación es lingüístico, difiere del planteamiento de un estudio sociológico: no estudiamos cómo construyen los hablantes una conversación para obtener información sobre la estructura social sino que nos interesa estudiar la estructura de la lengua y los recursos que nos ofrece para conversar y construir sociedad. Eggins y Slade (1997:7) presentan así esta divergencia de intereses de sociólogos y lingüistas: “Sociologists ask: “How do we do conversation?”, and recognize that conversation tells us something about social life. Linguists, on the other hand, ask “How is language structured to *enable* us to do conversation?, and recognize that conversation tells us something about the nature of language as a *resource* for doing social life”.

Dentro de la sociolingüística podemos englobar enfoques tales como la etnografía de la comunicación, la sociolingüística interaccional y la teoría de la variación.

De la etnografía nos interesa sobre todo su preocupación por el contexto social. Comentaremos la influencia del estudio de Dell Hymes (1972, 1974) en el estudio de contexto de la lingüística sistémica.

La sociolingüística interaccional nos aporta conceptos fundamentales como el de imagen, formulado por Goffman, de gran repercusión en el trabajo de Brown y Levinson sobre cortesía. Otro concepto de relevancia es el de indicios contextualizadores (*contextualization cues*). Gumperz demostró que los hablantes de diferentes ámbitos socio-culturales interpretan de distinto modo el discurso debido a las diferentes interpretaciones que hacen de los indicios contextualizadores. Podemos distinguir diversos estilos socio-culturales dependientes de la interpretación de dichos indicios. Autoras como Deborah Tannen y Deborah Schiffrin han aplicado estas investigaciones al estudio del estilo conversacional. Además utilizaremos elementos del análisis de Schiffrin (1987) sobre marcadores del discurso. Muchos de estos marcadores sirven para mantener acuerdo y otros para introducir desacuerdo.

La teoría de la variación se considera el tercer eslabón junto con la etnografía de la comunicación y la sociolingüística interaccional, en la cadena de enfoques sociolingüísticos. El trabajo de Labov resulta de gran utilidad para analizar la variación fonológica y la estructura de narrativas en la conversación. En nuestro estudio no vamos a centrarnos en el análisis de narrativas, por lo que prescindiremos de una revisión de esta teoría.

Dentro de la tradición lógico-filosófica podemos señalar la teoría de los actos de habla y la formulación de principios y máximas pragmáticas de interpretación de la conversación. El concepto de acto de habla definido por Austin (1962) y Searle (1969, 1976, 1979) ha contribuido de manera decisiva al análisis del discurso que lo ha tomado como unidad básica de análisis. También, gracias a su aportación, llega a plantearse uno de los problemas fundamentales del análisis del discurso: el hecho de que no existe una relación unívoca entre forma y función.

La teoría de la implicatura y el principio de cooperación, formulados por Grice (1975) nos permiten analizar los procesos de interpretación en la conversación.

Queremos también destacar la importancia de estudios lingüísticos estructurales-funcionales¹, encarnados en la llamada Escuela de Birmingham y en la Lingüística Sistémica Funcional. Ambos enfoques comparten el interés en descubrir la estructura conversacional.

¹ Siguiendo a Eggins y Slade (1997:43), utilizamos el término estructural-funcional para referirnos tanto a la lingüística Sistémica Funcional como a la Escuela de Birmingham.

A continuación, hacemos mención a un nuevo enfoque que se está forjando recientemente denominado *interacción y gramática*. La obra clave es *Interaction and Grammar* de Ochs, Schegloff y Thompson (1996). Este enfoque estudia la gramática como parte de un complejo sistema de recursos organizativos que subyacen a la organización de la vida social y, en concreto, a la función de la lengua en la interacción cotidiana y en la cognición. Sus fundamentos se encuentran en la lingüística funcional, la antropología lingüística y el análisis de conversación. Nos interesa su aplicación en cuanto a las posibilidades que nos ofrece para estudiar la organización de la interacción en las secuencias que expresan acuerdo y desacuerdo y la estructura interna de los turnos.

En la siguiente sección hacemos notar el paulatino acercamiento entre los intereses de lingüistas y sociólogos que nos hace posible avanzar hacia la integración del análisis de conversación y el análisis del discurso.

Por último, comentamos las aportaciones de la lingüística de *corpus* al estudio de la conversación. La tecnología ha hecho posible la recopilación de *corpora* que proporcionan los datos necesarios para la realización de estudios empíricos de conversación. Además, distintas herramientas informáticas facilitan el análisis cuantitativo de los datos.

Confiamos en que esta revisión de enfoques justifique nuestra elección de las teorías, conceptos y métodos que permitan desarrollar nuestro estudio.

2 LA ETNOMETODOLOGÍA Y EL ANÁLISIS DE CONVERSACIÓN

La expresión *análisis de conversación*² puede referirse, en un sentido amplio, a cualquiera de los métodos de análisis que utilizan la conversación como material de estudio pero en este trabajo lo utilizamos para designar, exclusivamente, al tipo de análisis surgido en California en la década de los sesenta³ de la mano de Harvey Sacks, Emanuel Schegloff y

² Preferimos *análisis de conversación* a *análisis conversacional* porque, tal y como comentan Heritage (1989:37) y ten Have (1999: 11) *conversación* se refiere al material de estudio mientras que *conversacional* se referiría a la manera de llevar a cabo el análisis y esta interpretación carece de sentido. (Comparese *análisis del discurso* con un hipotético *análisis discursivo*).

³ Heritage (1989:37) data la “existencia pública” del análisis de conversación en el año 1968 con la publicación de Schegloff de “Sequencing in Conversational Openings” en la revista *American Anthropologist*, 70 y, también, con la circulación de las conferencias de Sacks (1964-72), transcritas por Jefferson pero sin publicar hasta 1992.

Gail Jefferson. Sacks y Schegloff eran estudiantes de postgrado en el Departamento de Sociología de la Universidad de California, Berkeley, donde enseñaba Erving Goffman, quien había desarrollado un estilo muy personal de análisis sociológico, como explica ten Have (1999: 5), basado en la observación de la interacción y encaminado a la construcción de un sistema conceptual: “Goffman had developed a rather distinctive personal style of sociological analysis, based on observations of people in interaction, but ultimately oriented to the construction of a system of conceptual distinctions”. Goffman abriría un campo nuevo de investigación a sus discípulos, el campo del estudio de la interacción directa, que más tarde denominaría “The interaction order”, título del artículo que publicaría en la *American Sociological Review* en 1983.

Otro pilar fundamental en la construcción del análisis de conversación se asienta sobre el trabajo del sociólogo Harold Garfinkel, quien desarrollaría la *etnometodología*, disciplina interesada en el estudio de las actividades cotidianas: “paying to the most commonplace activities of daily life the attention usually accorded extraordinary events”, (Garfinkel, 1967: 25). Este interés iba a tener gran repercusión en el desarrollo del análisis de conversación y se traduciría en la insistencia de Sacks y Schegloff en la necesidad de utilizar grabaciones realizadas en situaciones reales que incluyeran conversaciones cotidianas.

2.1 Innovación metodológica: necesidad de transcribir y analizar materiales auténticos

Una de las contribuciones fundamentales del análisis de conversación es de carácter metodológico y se refiere a la necesidad de que las conversaciones susceptibles de análisis procedan de interacción real: “an insistence on the use of materials collected from naturally occurring occasions of every day interaction”, (Atkinson y Heritage, 1984: 2). Cabe destacar la importancia del desarrollo de la técnica que hizo posible la práctica de la grabación en soporte magnético y permitió la recogida objetiva de datos. Hasta la fecha, los sociólogos y lingüistas utilizaban encuestas y anotaciones susceptibles, en gran medida, de la manipulación subjetiva del investigador. También hay que mencionar el papel fundamental que desempeñó el desarrollo de un sistema de transcripción de conversación. Se lo debemos a Gail Jefferson, ayudante de Sacks en sus comienzos y más tarde importante investigadora, que demostró una

sesibilidad y habilidad especiales en la percepción de las características conversacionales que habían de ser plasmadas en una transcripción.

El primer material que Sacks estudió fueron unas grabaciones de llamadas telefónicas al *Centro de Prevención del Suicidio* en Los Ángeles y una serie de sesiones de terapia de grupo. Su análisis le permitió realizar el descubrimiento de la importancia de la organización secuencial (denominada “*sequential relevance*” o “*sequential implicativeness*” en Schegloff y Sacks (1974: 296). Este puede considerarse el principio más general de organización conversacional y resumirse en la idea de que el tipo de acción realizada por una expresión verbal viene determinado por su posición dentro de una secuencia. Este fue el descubrimiento⁴ que hizo posible el análisis de conversación y el desarrollo de conceptos teóricos de radical importancia como el *par de adyacencia*, la *prioridad*, *unidad de construcción de turno*, conceptos que estudiaremos con detalle en el capítulo 6.

Más adelante, tanto Sacks como Schegloff y sus colaboradores estudiarían conversación coloquial, fuera del contexto institucional. Sin embargo, a partir de los setenta cobró fuerza el estudio de conversación en contextos institucionales y hoy en día conviven las dos líneas de investigación.

2.2 Prioridad del interés social frente al lingüístico

Sacks y Schegloff dejaron claro desde el principio que les interesaba más la problemática social que el análisis lingüístico. Sin embargo sus primeros artículos se publicaron en revistas de lingüística, semiótica y antropología y desde el principio tuvieron gran repercusión en el estudio de la lengua y, en particular, de la comunicación verbal. En realidad tuvieron mejor acogida en este terreno que en la sociología, como comenta ten Have (1999: 9): “ (...) the sociological community was for a long time not very hospitable to this new offspring”. En la actualidad, tanto sociólogos como lingüistas, antropólogos y teóricos de la comunicación practican análisis de conversación aunque, inevitablemente, desde distintas perspectivas y con distintos fines. En nuestro estudio prevalece el interés lingüístico y por tanto, nos preguntamos cuáles son los recursos de la lengua que permiten a los hablantes construir

⁴ La historia del descubrimiento la relata Schegloff en su introducción al primer volumen de las conferencias de Sacks (Sacks 1992a: xvi-xvii). Tomamos la cita de ten Have (1999:6).

relaciones sociales mientras conversan en lugar de pretender investigar las relaciones sociales que se plasman en la manera de construir conversación. Eggins y Slade (1997:7) presentan así esta divergencia de intereses de sociólogos y lingüistas: “Sociologists ask: “How do we do conversation?”, and recognize that conversation tells us something about social life. Linguists, on the other hand, ask “How is language structured to *enable* us to do conversation?, and recognize that conversation tells us something about the nature of language as a *resource* for doing social life”.

Durante los últimos treinta años, el análisis de conversación ha tratado de resolver estas cuestiones partiendo de la base de que la conversación no es simplemente el producto del intercambio de mensajes entre emisores y receptores. Interesa, especialmente, investigar los procesos de colaboración y orientación interactiva entre hablantes, procesos que responden a un contexto y a una organización tácita entre los miembros de determinada comunidad lingüística y que se manifiestan en el diseño de la conversación. Hutchby y Wooffitt (1998:1) resumen el objetivo del análisis de la conversación en el interés por la explicación de dichos procesos:

The way in which utterances are designed is informed by organized procedures, methods and resources which are tied to the contexts in which they are produced, and which are available to participants by virtue of their membership in a natural language community. The analytic objective of CA is to explicate these procedures, on which speakers rely to produce utterances and by which they make sense of other speakers' talk.

3 LA ETNOGRAFÍA DE LA COMUNICACIÓN

La figura clave es Dell Hymes (1972, 1974) y su preocupación esencial, el estudio del contexto social. En la siguiente sección comentamos los elementos que distingue para su estudio.

3.1 El concepto de contexto

A Hymes le interesa estudiar el contexto social de la interacción lingüística: “who says what to whom, when, where, why, and how” (Hymes 1972). Para dar respuesta a estas preguntas distingue como unidad de análisis el acontecimiento de habla (*speech event*) que se refiere a “activities (...) that are directly governed by rules or norms for the use of speech”, (Hymes, 1972: 56). Los componentes del acontecimiento de habla son los siguientes: situación espacio-temporal, participantes, fines comunicativos, secuencia de actos, tono, canal, normas de interacción e interpretación, género. Según Hymes, de la composición de estos componentes depende nuestro uso de la lengua y la interpretación del mensaje. Por tanto, el análisis de cada componente será fundamental para descubrir las reglas interactivas en cada acontecimiento comunicativo.

La aportación de Hymes fue fundamental para posteriores formulaciones del concepto de competencia lingüística (que él introduce como reto al concepto de competencia chomskiano) y para el reconocimiento de la importancia del contexto socio-cultural, por ejemplo en el trabajo de Gumperz que comentaremos en la siguiente sección.

La clasificación de los componentes que intervienen en un acontecimiento comunicativo ha proporcionado una herramienta fundamental de análisis a la lingüística sistémica, que estudia dichos componentes mediante el concepto de *registro* y las variables campo, relación social⁵ y modo. Como hemos comentado en la introducción, la variable de relación social es fundamental en el análisis de nuestras conversaciones.

4 LA SOCIOLINGÜÍSTICA INTERACCIONAL

Por sociolingüística interaccional entendemos las aproximaciones al discurso que nacen del trabajo del antropólogo John Gumperz (1977, 1982a, b), trabajo influido por la labor del sociólogo Goffman (1959, 1967, 1974, 1981). Las raíces de este enfoque se nutren, como señala Schiffrin (1994: 97), de la antropología, la sociolingüística y la lingüística, y por tanto comparte los intereses de estas disciplinas por la cultura, la sociedad y el lenguaje.

⁵ Como comentamos en la nota 19 de la página 8 de la introducción, ésta es nuestra traducción de *tenor*.

4.1 La contribución de Gumperz

A Gumperz le preocupaba, como a Hymes, estudiar la función del contexto en la producción e interpretación del discurso. Le interesa estudiar la comunicación entre hablantes que comparten una misma lengua pero proceden de distintas razas y culturas para explorar cómo las diferencias en el conocimiento contextual afectan dicha comunicación: “(...) participants who, while speaking the same language, nevertheless show significant differences in background knowledge and must overcome or take account of the communicative symbols which signal these differences to maintain conversational engagement”, (Gumperz, 1982: 6).

A través del análisis de la interacción entre grupos de distintas razas y culturas, demuestra que hablantes de distintos ámbitos socio-culturales realizan distintas interpretaciones del discurso a causa de la diversa interpretación que efectúan de una serie de indicios contextualizadores. Cualquier rasgo lingüístico que proporcione un marco de conocimiento contextual que contribuya a la elaboración de las presuposiciones necesarias para una correcta interpretación del mensaje puede ser un indicio contextualizador: rasgos verbales (prosódicos, fonológicos, morfológicos, sintácticos, retóricos) o no verbales (kinésicos, proxémicos). Gumperz (1982: 131) define así un indicio contextualizador:

Roughly speaking, a contextualization cue is any feature of linguistic form that contributes to the signalling of contextual presuppositions. Such cues may have a number of such linguistic realizations depending on the historically given linguistic repertoire of the participants. The code, dialect and style switching processes, some of the prosodic phenomena we have discussed as well as choice among lexical and syntactic options, formulaic expressions, conversational openings, closings and sequencing strategies can all have similar contextualizing functions.

Los mecanismos de inferencia conversacional dependen de la interpretación de los indicios contextualizadores y, por tanto, su estudio es esencial para desarrollar una teoría de la competencia comunicativa, como explica en el artículo “The Linguistic Bases of Communicative Competence”, (Gumperz, 1981 [1997:42]). Aunque dichos indicios contienen información lingüística y paralingüística, su significado queda implícito y su interpretación se negocia durante el proceso interactivo: “Although such cues carry information, meanings are

conveyed as part of the interactive process”, (Gumperz, 1982a: 131). Y la interpretación depende de la procedencia socio-cultural de los hablantes. Cuando dos hablantes no comparten las convenciones de un mismo ámbito socio-cultural, uno de ellos puede desconocer la función de los indicios contextualizadores que produce su interlocutor o reaccionar de un modo distinto al esperado. Entonces puede producirse una interpretación errónea del mensaje que, desgraciadamente, suele juzgarse como falta de consideración, en lugar de fallo lingüístico. Como nos dice Gumperz (1982a: 132): “Miscommunication of this type, in other words, is regarded as a social faux pas and leads to misjudgements of the speaker’s intent; it is not likely to be identified as a mere linguistic error”. Los hablantes de determinada comunidad lingüística tienen expectativas determinadas socio-culturalmente sobre lo que constituye un tono de voz adecuado, una entonación adecuada, o un estilo adecuado. Cuando conversan con un hablante que habla el mismo idioma tienden a presuponer unas mismas convenciones sobre lo que es normal o adecuado y lo que no lo es. Sin embargo estas convenciones son distintas para distintas comunidades lingüísticas y su desconocimiento puede llevar a malas interpretaciones y frustración comunicativa.

Además de los indicios contextualizadores, otro concepto esencial para el desarrollo de los procesos de inferencia es el concepto de implicación (*involvement*), cuyo mantenimiento es fundamental para la comprensión en la comunicación: “I believe that understanding presupposes conversational involvement”, (Gumperz, 1982a: 2). Y como consecuencia, concede gran importancia a la implicación en una definición de una teoría general de las estrategias discursivas: “A general theory of discourse strategies must therefore begin by specifying the linguistic and socio-cultural knowledge that needs to be shared if conversational involvement is to be maintained, and then go on to deal with what it is about the nature of conversational inference that makes for cultural, subcultural and situational specificity of interpretation”.

Aunque Gumperz no analizó conversaciones, tenemos que destacar la influencia de su trabajo en los estudios de Deborah Tannen (basados en conversaciones auténticas) y Deborah Schiffrin (lamentablemente aún basados en entrevistas sociológicas), que revisaremos después de comentar las importantes contribuciones de Goffman y Brown y Levinson a la sociolingüística interaccional.

4.2 Goffman y el concepto de imagen

El trabajo de Goffman es de gran importancia para la sociolingüística interaccional. Como comenta Schiffrin (1994: 102), Goffman desarrolla las ideas de varios sociólogos teóricos clásicos como Emile Durkheim o George Herbert Mead y las aplica a un terreno que no había sido explorado: la interacción cara a cara. Según Goffman (1967: 5), el individuo (utiliza el término *self*) es una construcción social y para explicar esta idea, formula el concepto de imagen (*face* en inglés): “the positive social value a person effectively claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact”. La noción de imagen es clave en la formulación de la teoría de la cortesía que revisamos en la siguiente sección.

4.3 Brown y Levinson y la teoría de la cortesía.

Cortesía, según la definición de María Moliner es el “Conjunto de reglas mantenidas en el trato social, con las que las personas se muestran entre sí consideración y respeto”. Este significado de cortesía como norma social no coincide con el significado técnico que el término cobra para Brown y Levinson (1978, 1987). Para estos autores, la cortesía se refiere al conjunto de estrategias conversacionales utilizadas por el hablante para cuidar su imagen y la del interlocutor.

Al introducir el concepto de imagen, Brown y Levinson (1987: 61) reconocen su deuda con Goffman (1967) y lo definen como la imagen pública que todos tratamos de mantener durante la interacción con otros individuos: “ the public self-image that every member wants to claim for himself (...)”. Distinguen entre imagen negativa e imagen positiva. La imagen negativa es la necesidad que tenemos de que se respete nuestro espacio y nuestra libertad de actuación y de que no nos impongan lo que tenemos que hacer. La imagen positiva se refiere a la necesidad de toda persona de merecer la aprobación de los demás e incluso de ser apreciada y de que sus deseos sean los deseos de los demás. Llaman *cortesía positiva* al conjunto de estrategias utilizadas para cuidar la imagen positiva y *cortesía negativa* al conjunto de estrategias cuyo fin es el cuidado de la imagen negativa. Dichas estrategias poseen una especial relevancia en la realización de los *actos que amenazan la imagen*, es

decir, aquellos actos que van contra las necesidades de cuidar la imagen pública. Distinguen, además, entre *actos que amenazan la imagen positiva* y *actos que amenazan la imagen negativa*, bien del hablante, bien de su interlocutor (1987: 65).

El *desacuerdo* se encuentra entre los actos que amenazan la imagen positiva del interlocutor, ya que muestra una evaluación negativa de algún aspecto de la imagen positiva de éste. El hablante que lo produce indica que no comparte la opinión de su interlocutor, con lo cual desatiende sus necesidades de imagen positiva, su deseo de aprobación, en concreto, de que los demás aprueben sus opiniones. Sin embargo, nuestros datos nos inclinan a creer que el desacuerdo no sólo amenaza la imagen positiva del interlocutor sino que también supone una amenaza para la imagen positiva del hablante, tal y como consideraremos en la sección 5.2. del capítulo seis, dedicada a cortesía e imagen. También observaremos que la producción de actos evaluativos desfavorables a un tercero con vinculación afectiva a nuestro interlocutor puede entenderse como un acto que amenaza la imagen positiva del interlocutor.

La existencia de *actos que amenazan la imagen* tiene como consecuencia el desarrollo de estrategias que tratan de evitar o al menos mitigar la amenaza. Esto se debe a que, según Brown y Levinson (1987: 61), a los individuos les interesa, por lo general, mantener su imagen pública y la de sus interlocutores para el buen funcionamiento de las relaciones sociales, a no ser que, por alguna razón deseen precisamente amenazarla. Reproducimos a continuación el esquema que resume dichas estrategias de Brown y Levinson (1987: 69)⁶: Adoptamos, como hacen ellos, una notación abreviada de *acto amenazador de la imagen* (AAI)⁷.

⁶ Adoptamos la traducción de Escandell-Vidal (1993: 177) para los siguientes términos: *on record*: abiertamente, *off record*: encubiertamente, *without redressive action*, *boldly*: directamente, *with redressive action*: indirectamente.

⁷ En inglés, Brown y Levinson (1987: 69) utilizan la abreviatura *FTA* de *face threatening act*.

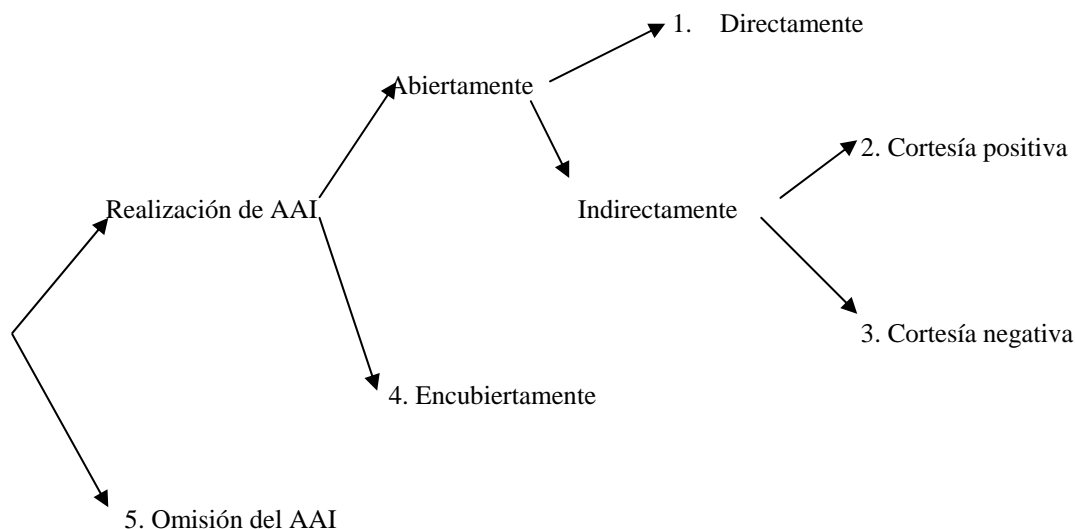


Figura 1. Estrategias posibles para realizar actos amenazadores de la imagen.

Las posibles estrategias reflejadas en el esquema son cinco:

1. Abierta y directa
2. Abierta e indirecta, con cortesía positiva
3. Abierta e indirecta, con cortesía negativa
4. Encubierta⁸
5. Omisión del AAI

Vamos a ejemplificar cada una de ellas con la realización de un acto de desacuerdo. Después de que un hablante emita un acto evaluativo u opinión, su interlocutor puede expresarse en desacuerdo con cualquiera de las siguientes estrategias:

1. “No estoy de acuerdo”.

⁸ Haverkate (1994: 22) traduce esta estrategia como “Se realiza el acto indirectamente”. No nos parece adecuada la traducción puesto que también en las estrategias 2 y 3 puede realizarse el acto indirectamente. Este hecho no parece apreciarlo Haverkate que traduce estas dos estrategias como “Se realiza el acto mostrando cortesía positiva”, “Se realiza el acto mostrando cortesía negativa”.

2. “Pues no me parece bien, cielo”.
3. “Siento decirte que no me parece del todo acertado”.
4. “¡Soy demasiado joven para opinar sobre esto!”.
5. Omisión de acto de desacuerdo.

Con la estrategia abierta y directa de 1, el emisor muestra claramente su intención comunicativa. No está de acuerdo y no intenta contrarrestar el daño potencial del acto.

La estrategia abierta e indirecta con cortesía positiva de 2, trata de mitigar la amenaza que supone el desacuerdo mediante la expresión de aprecio hacia el interlocutor. Como dice Escandell-Vidal (1993: 178): “Quiere ser una muestra de intimidad, familiaridad y amistad, y construye una plataforma común para la interacción”.

La estrategia abierta, indirecta y con cortesía negativa de 3, trata de mitigar la amenaza mostrando respeto. Para Escandell- Vidal (1993: 179): “Es el ejemplo prototípico de lo que consideramos habitualmente cortesía, y su carácter respetuoso la hace adecuada a las situaciones en que no hay familiaridad o igualdad”.

Una estrategia encubierta es aquella con la que el hablante disimula su verdadera intención comunicativa. En consecuencia, le corresponde al interlocutor la tarea de interpretar el enunciado y decidir cuál es el valor ilocutivo del acto producido y si éste es o no amenazador. De este modo, el hablante queda libre de la responsabilidad que supone realizar un acto amenazador. Con el ejemplo que ofrecemos, (“¡Soy demasiado joven para opinar sobre esto!”), el hablante manifiesta que no puede opinar. Quizá sea porque no quiera. También podemos suponer que quizá no quiera porque no está de acuerdo y no desea atentar contra la imagen de su interlocutor. Aún siendo así, no se le puede responsabilizar al hablante de no estar de acuerdo.

Por último, diversos factores contextuales pueden derivar en la omisión de la producción del acto potencialmente amenazador. Cuando hay una relación de poder desigual entre los interlocutores, por ejemplo, es posible que el hablante que se encuentre en desventaja trate de evitar el desacuerdo.

Queremos hacer la misma advertencia que Escandell-Vidal (1993: 180) respecto a que estas estrategias no siempre se producen como categorías separadas sino que a menudo se combinan.

Hemos visto que hay actos que amenazan la imagen y que los hablantes tratan de preservarla (a no ser que por alguna razón deseen realmente amenazarla) y para ello recurren a la producción de estrategias de cortesía que mitiguen sus efectos. Debemos ahora estudiar cuáles son los factores de los que depende la elección de una u otra estrategia. Brown y Levinson (1987: 76) proponen una fórmula para calcular el peso específico de un acto amenazador. Dependiendo del mayor o menor peso de un acto amenazador los hablantes recurrirán a la utilización de una u otra estrategia de cortesía. Ésta es la fórmula:

$$P(x) = D(H, I) + P_2(H, I) + G$$

P es el peso de un acto amenazador (x) que resulta de sumar los valores de tres factores:

1. La distancia social entre el hablante y su interlocutor
2. El poder relativo del interlocutor respecto al hablante
3. El grado de imposición que determinado acto supone en una cultura determinada respecto a la imagen pública

La suma de estos factores permite calcular el peso de un acto amenazador. Si el peso resultante es elevado, aumentará el riesgo de amenazar la imagen al cometer el acto en cuestión. Los hablantes elegirán, en consecuencia, una de las estrategias marcadas con un número más elevado en la figura 1. Es decir, la estrategia 5 “omisión del AAI” será más eficaz para preservar la imagen que la estrategia 4 “encubierta” y ésta a su vez, más eficaz que la estrategia 4, y así hasta llegar a la estrategia 1, que es la que más arriesga la imagen. En palabras de Brown y Levinson (1987: 83): “As the FTA⁹ danger increases, the high-numbered strategies serve best to minimize face risk”.

Debemos advertir que, aunque hablamos de que los hablantes “eligen” una u otra estrategia, el proceso de elección no tiene por qué ser consciente. Como los mencionados autores explican (1987: 85), la utilización de estrategias parece ser generalmente un proceso inconsciente aunque los hablantes también pueden ser conscientes de la elección de una u otra estrategia, sobre todo cuando surgen problemas en la comunicación o determinados hablantes tratan de manipular a otros.

La teoría de la cortesía nos será muy útil en la formalización de nuestro análisis de la negociación de acuerdo, ya que nos ayudará a explicar diversos factores que influyen en la

⁹ FTA es la abreviatura de *face threatening act*, acto amenazador de la imagen.

expresión de acuerdo y desacuerdo. Sin embargo, debemos señalar que las dimensiones de la variable de relación social pueden ayudarnos a refinar la fórmula de Brown y Levinson. El factor *Poder* equivale a la noción de *estatus* de Eggins y Slade (1997: 52-53), ya comentada en la sección 1.2.1. de la introducción. La *distancia social* entre el hablante y su interlocutor viene determinada por la frecuencia de los encuentros, es decir el grado de *contacto* entre los hablantes, y también por la *implicación afectiva* que se establezca entre los hablantes y el *sentido corporativo* de pertenencia a un grupo social. Por tanto, creemos que las dimensiones de la variable de relación social consideradas contribuyen de forma importante al refinamiento de la mencionada fórmula de Brown y Levinson.

Para terminar esta sección queremos advertir que aunque el modelo de Brown y Levinson (1987) ha recibido críticas¹⁰ relativas a un excesivo pesimismo en la concepción de las relaciones humanas y a la vulnerabilidad de la imagen del individuo, sigue siendo mayoritariamente aceptado.

4.4 El análisis del estilo conversacional

El trabajo de Tannen nos merece una consideración especial por su interés en la conversación coloquial espontánea, grabada en situaciones naturales y no obtenida mediante entrevistas como era el caso en otras investigaciones mencionadas en secciones anteriores. A Tannen le preocupa describir las convenciones y preferencias culturales que caracterizan distintos estilos conversacionales. Parte de la investigación de Lakoff (1979)¹¹ que demuestra que las diferencias de estilo proceden de diferentes concepciones de cortesía que dan lugar a diversas estrategias comunicativas con mayor o menor grado de implicación (*involvement*) bien entre los interlocutores, bien entre los hablantes y el tema de conversación. Continuando con esta línea de investigación, desarrolla los conceptos de implicación interpersonal (que toma de Gumperz,¹² principalmente, aunque también de Chafe y otros autores, como comenta

¹⁰ Pueden verse, por ejemplo, Escandell-Vidal (1993: 180-181) y Kasper (1990: 194).

¹¹ Citado en Tannen (1980:52). La referencia completa es: Lakoff R. T. (1979) "Stylistic Strategies within a Grammar of Style". *The Annals of the New York Academy of Science*.

¹² Tannen (1989:9-10) cita a Gumperz (1982:2-3) como punto de partida en su elaboración del concepto de implicación.

en 1989:9-14) y compenetración/ armonía (*rapport*) y distingue los recursos estilísticos a disposición de los hablantes para construirlos. Define la implicación interpersonal como: “an internal, even emotional connection individuals feel which binds them to other people as well as to places, things, activities, ideas, memories and words” (1989:12). Algunos hablantes desarrollan un estilo conversacional con nivel alto de implicación (*high involvement style*), mientras que otros hablantes prefieren implicarse menos y utilizan un nivel bajo (*low involvement style*). Las estrategias de implicación hacen uso de elementos lingüísticos y paralingüísticos. Algunas recurren a la utilización del sonido (ritmo, repetición y variación de fonemas, morfemas, palabras, sintagmas, figuras retóricas del discurso) y otras al significado (elipsis, utilización de imágenes, narraciones). En su caracterización de diversos estilos conversacionales, Tannen distingue entre individuos que priorizan la creación de compenetración/ armonía en su conversación y, en consecuencia, utilizan estrategias de alto nivel de implicación y aquéllos que, por el contrario prefieren mantener mayor grado de distancia con sus interlocutores y muestran un estilo conversacional que denomina *high considerateness style*.

Estamos de acuerdo con Eggins y Slade (1997:36) en señalar la importancia de esta caracterización de estilos conversacionales que reconoce la existencia de distintas convenciones y preferencias aplicables a aquellos grupos de hablantes que comparten un mismo estilo conversacional. Se trata de diferencias que pueden tener repercusiones negativas, sobre todo para determinados grupos sociales, en la comunicación. Así, por ejemplo, en su trabajo de 1990, Tannen sostiene que las diferencias de estilo conversacional entre hombres y mujeres son responsables de los estereotipos negativos que respectivamente nos creamos y de numerosos problemas de comunicación. Y según esta autora, las diferencias de estilo responden a distintos modos de comportamiento. Pero quizá habría que investigar en más profundidad cómo responden tales diferencias a patrones de comportamiento socialmente adquiridos. Esta deficiencia, señalada por Eggins y Slade (1997:36) se añade, también según estas autoras, a la falta por precisar con más detalle el concepto de estilo y por analizar más críticamente las implicaciones y consecuencias de la existencia de distintos estilos.

Queremos observar que el trabajo de Tannen es además importante para el desarrollo de nuestro trabajo por su contribución a la tesis de una discípula suya, Christina Kakavá (1993) con el título *Negotiation of Disagreement by Greeks in Conversations and Classroom Discourse*, que comentamos con detalle en el próximo capítulo.

4.5 La continuidad en conversación: los marcadores del discurso

El trabajo de Schiffrin (1985a, b, 1987), se centra en el estudio del turno como unidad discursiva y en su organización secuencial. Le preocupa investigar la coherencia conversacional (1987:21): “(...) the concept of coherence is of central importance to discourse analysis (...)” y para ello sugiere un modelo de análisis de coherencia local en conversación que también le sirve como modelo de discurso. La coherencia local es la que opera entre unidades adyacentes en el discurso y ésta, explica Schiffrin (1987: 24), puede ampliarse y aplicarse en una dimensión global de la coherencia. La coherencia es posible gracias a que el hablante y su interlocutor integran la estructura de intercambios, acciones, ideas, participación y estado de la información (1987: 25-30). Este modelo, proporciona la base teórica para su estudio de marcadores del discurso y, por lo tanto, consideramos necesario ampliarlo con un poco más detalle. La *estructura de intercambios* está formada por turnos y las unidades discursivas que distinguen los etnometodólogos, es decir, pares adyacentes y secuencias. Con *estructura de acciones* se refiere a los distintos actos de habla y estudia las restricciones que operan en su producción. Hay patrones que predicen la posibilidad de su aparición. Por ejemplo, después de un saludo esperamos la producción de otro; después de una opinión, la formulación de un acto de acuerdo o desacuerdo. La *estructura ideacional* proporciona coherencia en el plano proposicional. La participación se refiere a las relaciones que se establecen entre los interlocutores y entre éstos y sus producciones verbales. El último componente del modelo es el estado de información. La organización de la información depende del conocimiento de los hablantes y es importante en la producción de coherencia.

En este modelo reconocemos la influencia de Halliday (1973: 41) en la división tripartita de la lengua en metafunciones (ideacional, interpersonal y textual). No vamos a seguirlo puesto que su validez ha sido objeto de diversas críticas que señalan la limitación de su aplicación (Georgakopoulou y Goutsos (1997: 94). Sin embargo, el modelo le sirve a Schiffrin para explicar cómo los marcadores del discurso no sólo establecen relaciones textuales sino que también crean relaciones interpersonales. Además, un mismo marcador puede desempeñar distintas funciones y viceversa, una función puede ser realizada por distintos marcadores. Esta multiplicidad de funciones es generalmente reconocida por distintos autores -aunque algunos le critican la identificación que presenta de las funciones de algunos marcadores (por ejemplo Redeker, 1991)-. Utilizaremos su identificación de diversos marcadores (1987) para analizar los que encontremos en nuestras conversaciones.

También nos parece interesante su preocupación por combinar el estudio cualitativo con el cuantitativo. Destacamos ésta como una contribución que aplicamos a nuestro trabajo siempre que la cuantificación de resultados ayude a extraer conclusiones interesantes sobre los datos.

5 ENFOQUES PRAGMÁTICOS

Levinson (1983: 1) atribuye la utilización moderna del término *pragmática* al filósofo Charles Morris, interesado en la formulación de una ciencia de los signos o semiótica: “The modern usage of the term pragmatics is attributable to the philosopher Charles Morris (1938) who was concerned to outline (after Locke and Peirce) the general shape of a science of signs, or semiotics (or semiotic as Morris preferred)”. Dentro de la semiótica, Morris distinguía tres ramas de investigación: sintaxis, semántica y pragmática y definía ésta como el estudio de “the relation of signs to interpreters” (1938: 6)¹³. Desde aquél entonces, el término *pragmática* se ha utilizado en diversos sentidos. Levinson (1983: 5) habla de un “continental sense”, el sentido que se le suele dar en el continente europeo para referirse a: “the study of the huge range of psychological and sociological phenomena involved in sign systems in general or in language in particular”. Hace también referencia a la evolución que ha experimentado la definición del término con autores como Carnap o Montague y concluye con la utilización más reciente del término dentro de la tradición lingüística y filosófica anglo-americana en la que se circunscribe su trabajo. Aún limitándonos a esta tradición, la definición no es sencilla. Podemos comenzar por limitar la pragmática al estudio del uso de la lengua: “language usage” aunque esta definición es insuficiente: “(...) it will hardly suffice to indicate what the practioners of pragmatics actually do”, (Levinson, 1983: 5-6). En las páginas siguientes, Levinson presenta distintas definiciones de pragmática y argumenta con explicaciones los puntos a favor y en contra de cada una de ellas. No consideramos procedente incluir aquí una revisión y evaluación de todas ellas. Citaremos tan sólo una de las definiciones que nos permite circunscribir nuestro estudio al campo de investigación de la pragmática: “Pragmatics is the study of deixis (at least in part), implicature, presupposition,

¹³ Tomamos la cita de Levinson (1983: 1). La referencia completa de Morris es la siguiente: “Foundations of the Theory of Signs”. En O. Neurath, R. Carnap y C. Morris (eds.) *International Encyclopedia of Unified Science*.

speech acts, and aspects of discourse structure”, (Levinson, 1983: 27). Vemos que el estudio del discurso es, según esta definición, uno de los fenómenos de interés para la pragmática. Además, Levinson (1983: 46) presenta la observación directa de la interacción conversacional como línea prometedora de investigación: “The other more promising line of investigation is to explore directly the nature of conversational interaction”. Del resto de los fenómenos incluidos en la citada definición, nos ocuparemos de los actos de habla y de la implicatura, por su relevancia en el análisis de la conversación.

El concepto de acto de habla definido por Austin (1962) y Searle (1969, 1976, 1979) ha contribuido tanto a la investigación filosófica como a la lingüística. Wunderlich (1980: 290) destaca su papel aglutinador de distintos métodos y campos de investigación: “(...) it [the speech act] allows for a combination of different methods and fields of linguistic as well as of philosophical, investigation, such as, e.g., the theory of grammar, the theory of meaning and the theory of discourse”. En la siguiente sección comentaremos su contribución decisiva al análisis del discurso que lo ha tomado como unidad básica de análisis. También veremos cómo, gracias al trabajo de Austin y Searle, llega a plantearse uno de los problemas fundamentales del análisis del discurso: el hecho de que no existe una relación unívoca entre forma y función.

La teoría de la implicatura y el principio de cooperación, formulados por Grice (1975) nos permiten explicar los procesos de interpretación en la conversación, explicación necesaria para comprender por qué los hablantes asignamos determinada función o, en términos de Austin, fuerza ilocutiva, a un enunciado determinado.

Pasamos a revisar los mencionados fenómenos pragmáticos comentando su relevancia para nuestro estudio.

5.1 Teoría de los actos de habla

El filósofo J. L. Austin (1962: 5) observó que no todos los enunciados se producen para describir o informar, ni son verdaderos o falsos. Además, la verbalización de algunos enunciados es suficiente para realizar acciones:

Chicago: University of Chicago Press. 77- 138. Reimpreso en: Morris, C. (1971) *Writings on the General Theory*

Utterances can be found, satisfying these conditions, yet such that

A. they do not ‘describe’ or ‘report’ or constatae anything at all, are not ‘true or false’; and

B. the uttering of the sentence is, or is part of, the doing of an action, which again would not normally be described as, or as ‘just’, saying something.

(Austin, 1962: 5)

Austin ilustra esta observación con enunciados como “I name this ship the *Queen Elizabeth*”, (1962: 5), que, cuando es pronunciado mientras se rompe una botella contra la cubierta, consuma el acto de botadura de un barco. Resulta, entonces, que la emisión de algunos enunciados es necesaria para que determinadas acciones se lleven a cabo: “The uttering of the words is, indeed, usually a, or even *the*, leading incident in the performance of the act (...)”, (Austin, 1962: 8). Austin (1962: 6) llama a estos enunciados “*performatives*”¹⁴.

Con estas observaciones, Austin marca, como nos dice Escandell-Vidal (1993: 56): “un punto de inflexión en la historia de la filosofía del lenguaje”. Y es así por la siguiente razón: “los filósofos normalmente se ocupaban del lenguaje tomando sólo en consideración su faceta descriptiva; con la propuesta de Austin los enunciados no descriptivos adquieren un lugar propio dentro de la reflexión filosófica”. El hecho de que Austin pruebe que el lenguaje no es exclusivamente descriptivo lleva a la observación de que un enunciado puede desempeñar diversas funciones, o en los términos que utiliza Austin (1962: 100), realizar distintos tipos de *actos ilocutivos* o tener distinta *fuerza ilocutiva*: “I call the act performed an ‘illocution’ and shall refer to the doctrine of the different types of function of language here in question as the doctrine of ‘illocutionary forces’”.

El concepto de acto de habla ha sido definido como uno de los conceptos más fructíferos de la teoría lingüística contemporánea que, además, ha despertado el interés por el estudio de la función. Wunderlich (1980: 290) lo explica así: “I regard the notion of ‘speech act’ as one of the most fruitful notions of contemporary linguistic theorizing. It orients our scientific endeavours towards the function of language in human communication”.

of Signs. La Haya: Mouton.

Austin presenta la siguiente clasificación de los actos de habla según su función (1962: 151): “Verdictives, exercitives, commissives, behabitives (...), expositives”. Basa esta taxonomía en doce criterios que Searle habría de reducir años después a sólo cuatro (1976: 10-16): “illocutionary point (...), direction of fit (...), psychological state (...), content” para establecer cinco categorías de actos de habla: “representatives (...), directives (...), commissives (...), expressives (...), declarations”, (Searle, 1976: 10-16).

La clasificación de los actos de habla es posible porque Austin distingue la fuerza ilocutiva del acto locutivo y del acto perlocutivo:

We first distinguished a group of things we do in saying something, which together we summed up by saying we perform a *locutionary act*, which is roughly equivalent to uttering a certain sentence with a certain sense and reference, which again is roughly equivalent to ‘meaning’ in the traditional sense. Second, we said that we also perform illocutionary acts such as informing, ordering, warning, undertaking, &c., i.e. utterances which have a certain conventional force. Thirdly, we may also perform perlocutionary acts: what we bring about or achieve by saying something, such as convincing, persuading, deterring, and even, say, surprising or misleading. (Austin, 1962: 109).

Una diferencia fundamental entre Austin y Searle, señalada por Coulthard (1977: 22) radica en la asignación de la fuerza ilocutiva a un enunciado. Mientras que para Austin la fuerza ilocutiva depende de que el hablante comunique su intención con éxito, para Searle será producto de la interpretación del receptor: “A major difference between Austin and Searle lies in the assignment of the illocutionary force of an utterance – as we saw above for Austin, it is in the successful realization of the speaker’s intention, but for Searle a product of the listener’s interpretation”. Este hecho, abrirá camino al estudio de la implicatura como teoría de la inferencia, de la que trataremos en la siguiente sección.

Debemos hacer notar la relevancia de las aportaciones de Austin y Searle, ya que, gracias a éstas, trabajos posteriores van a reconocer la necesidad de estudiar enunciados que antes se ignoraban, es decir, aquéllos que no poseen valores de verdad y no son descriptivos ni informativos. Además, se van a estudiar las distintas funciones que desempeñan los actos de

¹⁴ En español se traducen por “realizativos” (Escandell-Vidal 1993: 56).

habla y a distinguir entre la forma del enunciado y su función. Searle (1969, 1976, 1979) desarrollaría la investigación de Austin, interesándose sobre todo en la taxonomía de los actos de habla, y consolidaría los pilares de la teoría de los actos de habla sobre una base firme que permitiría a otros tomar diversos componentes para la construcción de sus edificios. Así, por ejemplo, el análisis del discurso va a tomar el *acto* como unidad descriptiva de análisis y va a plantearse uno de los problemas fundamentales de su disciplina: el hecho de que no existe una relación unívoca entre forma y función. Eggins y Slade (1997: 40) comentan así la repercusión del trabajo de Austin y Searle a pesar de que, observan, no se preocuparon de analizar discurso:

Neither Austin nor Searle were concerned with the analysis of continuous discourse, casual or otherwise. However, other analysts from a range of backgrounds have drawn on the implication of their work, that the **speech act**, or the **illocutionary act**, is the basic unit of discourse analysis. Identification of this unit allowed researchers such as Labov and Fanshel (1977) to address one of the principal problems of discourse analysis: the lack of a one-to-one match up between discourse function (illocutionary force) and grammatical form (type of clause).

La falta de correspondencia unívoca entre forma y función es responsable de la existencia de actos de habla indirectos. Por *forma* nos referimos, siguiendo a Yule¹⁵ (1996: 54) en nuestra explicación, a la posible forma estructural de un enunciado (declarativa, interrogativa e imperativa) y por *función* a cualquiera de las tres funciones comunicativas generales (aseveración, pregunta, orden/ petición). Cuando hay correspondencia directa entre forma y función, se realiza un acto de habla directo y cuando la relación es indirecta, nos encontramos con un acto de habla indirecto. Así lo explica Yule (1996: 54-55):

Whenever there is a direct relationship between a structure and a function, we have a **direct speech act**. Whenever there is an indirect relationship between a

¹⁵ Searle (1975) no define los actos indirectos en relación con la falta de correspondencia entre forma y función sino como: “(...) cases in which one illocutionary act is performed indirectly by way of performing another”, si bien esa falta de correspondencia se desprende de la atenta lectura de los ejemplos que proporciona. En un intento de facilitar la lectura de Searle, diversos autores, como Coulthard (1977: 26) y Yule (1996: 54-55) resumen en esa falta de correspondencia entre forma y función la definición de un acto de habla indirecto. Hemos adoptado su criterio por considerarlo acertado.

structure and a function, we have an **indirect speech act**. Thus, a declarative used to make a statement is a direct speech act, but a declarative used to make a request is an indirect speech act.

Searle (1975: 60) ilustra la realización de un acto indirecto con una forma interrogativa utilizada para realizar una petición: “For example, a speaker may utter the sentence *Can you reach the salt?* and mean it not merely as a question but as a request to pass the salt” y distingue seis grupos de posibles formas alternativas para realizar actos directivos (peticiones y órdenes) de modo indirecto. La existencia de tal variedad de formas para realizar un mismo acto plantea un problema al que alude Searle (1975: 60):

The problem posed by indirect speech acts is the problem of how it is possible for the speaker to say one thing and mean that but also to mean something else. And since meaning consists in part in the intention to produce understanding in the hearer, a large part of that problem is that of how it is possible for the hearer to understand the speech act when the sentence he hears and understands means something else.

Distintas explicaciones han sido propuestas tanto por Searle como por otros lingüistas. Searle (1975: 61) reconoce la necesidad de adoptar principios conversacionales como los postulados por Grice (1975) y de considerar el conocimiento compartido por los hablantes junto con los procesos de inferencia: “(...) the apparatus necessary to explain the indirect part of indirect speech acts includes a theory of speech acts, certain general principles of cooperative conversation [some of which have been discussed by Grice (this volume)] and mutually shared factual background information of the speaker and the hearer together with an ability on the part of the hearer to make inferences”. Labov y Fanshel (1977: 82), por ejemplo, también intentaron explicar por qué un hablante rechaza una interpretación directa y prefiere una indirecta mediante la formulación de una regla de realización de peticiones indirectas:

If A makes to B a request for information or an assertion about

1. the existential status of an action X to be performed by B

2. the consequences of performing an action X
3. the time T1 that an action X might be performed by B
4. any of the pre-conditions for a valid request for X as given in the Rule for Requests

and all other pre-conditions are in effect, then A is heard as making a valid request of B for the action X.

Sin embargo, como Coulthard (1977: 30) observa, la propuesta más convincente será la de Grice (1975): “In fact, Labov and Fanshel analysis has the same problem as Searle’s: both need, as Levinson (ibid.) points out, an associated inference theory to explain how a listener comes to reject the direct interpretation and select the indirect one - the most convincing proposals are those of Grice”. En la siguiente sección nos ocuparemos de la teoría de la implicatura y del principio de cooperación formulados por Grice.

Por último, queremos señalar que diversos autores observan que Austin y Searle no utilizan discurso sino oraciones aisladas para ilustrar sus teorías, por ejemplo, Mey (1993: 170): “Both Austin and Searle operate on the ‘one sentence-one case principle’. That is to say, in order to illustrate their theory, they use examples that are characteristic of what they see as the ‘case’ under discussion, such as, e.g., a particular kind of speech act”. El mismo Searle (1992: 7) lo reconoce: “Traditional speech act theory is thus largely confined to single speech acts” y Roulet lo comenta (1992: 91): “John Searle bases his thought, in *Conversation*, on the fact that speech act theory is restricted to the description of isolated speech acts (...).”

Numerosos autores han desarrollado las taxonomías propuestas por Austin y Searle sin tener en cuenta el discurso. Podemos citar las propuestas por Bach y Harnish (1979) y Ballmer y Brennestuhl (1981). Aunque suponen valiosos intentos de ofrecer clasificaciones completas de actos de habla basadas en el estudio léxico de los verbos en inglés, ambas adolecen del mismo problema que las propuestas por Austin y Searle.

Respecto a esta limitación, Mey (1993: 171) señala la necesidad de complementar la teoría de los actos de habla con el estudio de factores contextuales: “In all probability, they [Austin & Searle] would reject the inclusion of contextual factors among the criteria for categorizing speech acts (...) However, from a pragmatic point of view there is no doubt that

we should pay attention to such conditions when describing speech acts and, in general, people's use of language".

Habremos de esperar a la publicación del trabajo de Tsui (1994) para encontrar una taxonomía de actos de habla basada en criterios de posición discursiva, como ya hemos comentado en la introducción al definir el concepto de *acuerdo*. Además, significativamente, Tsui utiliza el término "*discourse act*" en lugar de *speech act* (Tsui, 1994: 44). Hablaremos más de esta importantísima aportación al estudio del discurso en la sección dedicada a la escuela de Birmingham, escuela a la que se adscribe esta autora.

En la siguiente sección presentamos la teoría de la implicatura y el principio de cooperación, como intentos de explicar los procesos que guían la interpretación de los hablantes de la función de los actos de habla.

5.2 Teoría de la implicatura y principio de cooperación

Para Levinson (1983: 101), la teoría de la implicatura es una teoría que explica cómo utilizamos la lengua: "(...) a theory about how people use language". Con esta teoría, continúa Levinson, Grice sugiere la existencia de una serie de presuposiciones que guían nuestra conducta en la conversación: "Grice's suggestion is that there is a set of over-arching assumptions guiding the conduct of conversation". Dichas presuposiciones se formulan a modo de máximas conversacionales, que explican el uso efectivo de la lengua y que responden a la existencia de un principio general de cooperación: "Grice identifies as guidelines of this sort four basic **maxims of conversation** or general principles underlying the efficient co-operative use of language, which jointly express a general **cooperative principle**". El interés del principio de cooperación y las máximas conversacionales radica en que explican no sólo la conducta de los hablantes en la conversación sino su capacidad para generar inferencias más allá del contenido semántico: "(...) the reason for linguistic interest in the maxims is that they generate inferences beyond the semantic content of the sentences uttered", (Levinson, 1983: 103). La implicatura no se deriva del contenido semántico sino de la combinación del contenido de lo que se ha dicho con ciertas presuposiciones acerca de la naturaleza cooperativa de la interacción. Por esta razón podemos decir, como Leech (1983: 80), que necesitamos el principio de cooperación para explicar la relación entre sentido y

fuerza (ilocutiva): “We need the CP to help to account (...) for the relation between sense and force”.

Grice (1975: 45) formula el principio de cooperación y a continuación expone las conocidas máximas de calidad, cantidad, pertinencia y modo. Según Grice, los hablantes asumimos, por lo general, la voluntad de cooperación de nuestros interlocutores. Y esto sucede incluso en los casos en los que nos parece que éstos no siguen las máximas conversacionales. En estos casos, nuestra capacidad de inferencia busca la razón por la que, aparentemente, nuestro interlocutor no sigue las máximas conversacionales. Levinson (1983: 102) lo ilustra con el siguiente ejemplo:

A: Where’s Bill?

B: There’s a yellow VW outside Sue’s house.

Aparentemente, la respuesta de B ni ofrece la cantidad de información suficiente ni es pertinente, es decir, parece que no cumple la máxima de cantidad ni la de pertinencia. Sin embargo, A asume la voluntad de B de cooperar y busca la conexión posible entre la localización de Bill y la localización de un Volkswagen amarillo en la puerta de la casa de Sue, llegando a la conclusión de que si Bill tiene un Volkswagen amarillo puede estar en casa de Sue. La explicación de este ejemplo prueba, según Levinson (1983: 102), que la inferencia surge para mantener la presuposición de la cooperación: “In cases of this sort, inferences arise to preserve the assumption of co-operation”. Y a este tipo de inferencia, Grice le denomina implicatura: “It is this kind of inference that Grice dubs an *implicature*, or more properly a *conversational implicature*”, (Levinson, 1983: 102-103).

Grice distingue dos tipos de implicatura conversacional: la que se produce cuando el hablante observa las máximas conversacionales frente a la que se produce cuando el hablante viola de modo manifiesto alguna de las máximas. Así lo explica Levinson (1983: 104):

These inferences come about in at least two distinct ways depending on the relation that the speaker is taken to have towards the maxims. If the speaker is observing the maxims in a fairly direct way, he may nevertheless rely on the addressee to amplify what he says by some straightforward inferences based on the assumption that the speaker is following the maxims. (...) Another way in

which inferences may be generated by the maxims is where the speaker deliberately and ostentatiously breaches or (as Grice puts it) flouts the maxims.

Del primer tipo, Levinson (1983: 104) presenta el siguiente ejemplo:

A: (to passer by): I've just run out of petrol.

B: Oh, there's a garage just around the corner.

El hablante A busca la pertinencia de la respuesta de B y la encuentra al inferir que en el garaje que hay a la vuelta de la esquina le venderán gasolina.

Para ilustrar el segundo tipo, Levinson (1983: 104) incluye el siguiente ejemplo:

A: Let's get the kids something

B: Okay, but I veto I-C-E-C-R-E-A-M-S

B infringe de modo manifiesto la máxima de modo (sea claro), al deletrear la palabra *ice-creams*. La intención es que A infiera que B no desea que los niños entiendan la palabra en cuestión y así no se encaprichen.

En otra dimensión, Grice establece la distinción entre implicaturas conversacionales generalizadas (las que se producen sin necesidad de un contexto particular) y particularizadas (las que dependen de un contexto específico para su interpretación). Del primer tipo, Levinson (1983: 126) propone el ejemplo "I walked into the house" que implica que la casa mencionada no es la casa del hablante. De la utilización del artículo indeterminado se desprende la implicatura generalizada de que el objeto en cuestión no está estrechamente relacionado con el hablante. Como implicatura particularizada, Levinson (1983: 126) cita el ejemplo: "The dog is looking very happy" del que sólo se derivará la implicatura: "Perhaps the dog has eaten the roast beef" en un contexto de este estilo:

A: What on earth has happened to the roast beef?.

B: The dog is looking very happy.

El trabajo de Grice supone una referencia clave en la pragmática y ha tenido gran influencia en el desarrollo de estudios posteriores. Leech (1983), por ejemplo, postula otros principios y máximas que complementan los propuestos por Grice. Sperber y Wilson (1986) sin embargo, reducen las máximas a una sólo: la de la pertinencia.

5.2.1 La implicatura en la interpretación de acuerdo y desacuerdo

La expresión de acuerdo y la de desacuerdo puede realizarse explícitamente, utilizando, por ejemplo, actos realizativos del tipo “Estoy de acuerdo”, “No estoy de acuerdo” o, en inglés “I agree”, “I disagree”. En estos casos, el contenido proposicional del enunciado, es decir, *lo que se dice* se corresponde con *lo que se comunica*. Sin embargo, los hablantes pueden producir enunciados con contenidos implícitos de acuerdo o desacuerdo, que no se manifiestan en su contenido proposicional. En estos casos, los enunciados generan implicaturas conversacionales y los interlocutores serán los responsables de recorrer el camino necesario para reconstruir el significado de acuerdo o desacuerdo, es decir, para descubrir qué es *lo que se comunica* además de *lo que se dice*.

6 ENFOQUES ESTRUCTURALES-FUNCIONALES

Por enfoques estructurales-funcionales nos referimos, como hacen Eggins y Slade (1997:43) a la Escuela de Birmingham y la Lingüística Sistémica-Funcional, aproximaciones que comparten su interés en el estudio del discurso y que han tenido repercusión en el análisis del género conversacional. Parten de la observación de que la conversación no es caótica y contiene regularidades empíricamente observables. La labor del analista, como nos dicen Taylor y Cameron (1987:6), consistirá en identificar las formas que deben ser estudiadas y descubrir su organización, es decir, cómo se secuencian. En las siguientes secciones vamos a comentar las contribuciones fundamentales de la Escuela de Birmingham y la Lingüística Sistémica-Funcional al análisis del género conversacional.

6.1 La Escuela de Birmingham

Esta escuela surge en los años setenta en la Universidad de Birmingham¹⁶, en torno a dos proyectos de investigación: “The English used by Teachers and Pupils” que se proponía estudiar la interacción en el aula y “The Structure of Verbal Interaction in Selected Situations” que analizaba conversaciones entre médicos y pacientes. Los investigadores más relevantes de esta escuela son Malcolm Coulthard, J. McH. Sinclair, Martin Montgomery, Michael Stubbs, Michael McTear, Margaret Berry y David Brazil. Todos ellos parten de una clara orientación lingüística y, por tanto, no resulta extraño que no quieran trabajar siguiendo la escuela de California. Según Taylor y Cameron (1987: 66), Coulthard (1984) comenta que el trabajo de los etnometodólogos le resulta interesante pero lo califica de análisis informal y *ad hoc*. Como explican Taylor y Cameron (1987:66) el propósito de los investigadores de Birmingham es formalizar una gramática del habla que incluya un número limitado de categorías que puedan generar un gran número de estructuras:

A grammar of talk, according to Coulthard, would consist of ‘a very small number of categories which are used to generate a very large number of structures’. There can be no *ad hoc* proliferation of categories to meet the varying demands of real data, if a model is to meet the rigorous standards by which a linguist would judge a grammar –the standards by which Coulthard clearly wants to be measured.

Esta preocupación lingüística lleva a Sinclair y Coulthard a definir un modelo de análisis de conversación estructural-funcional adaptado de un modelo de descripción gramatical fuertemente influido por el trabajo de Halliday y, en última instancia, el estructuralismo de Harris y Pike. Primero definen el discurso como un nuevo nivel lingüístico, distinto de la gramática y la fonología, en contra de quienes defendían, Harris entre otros, que el discurso es una unidad gramatical mayor que la oración¹⁷. Después pasan a elaborar un modelo que explique la estructura del discurso en términos de escala de rango, es decir, utilizando las mismas herramientas que utilizara Halliday para estudiar la gramática. Taylor y Cameron

¹⁶ Puede verse Taylor y Cameron (1987: 67) para más información.

¹⁷ La idea de que el discurso es una unidad mayor que la oración que pertenece a la misma escala de rango parte de Harris (1970: 374), tal y como comentan Taylor y Cameron (1987:68).

(1987: 69) ofrecen una aguda observación sobre esta paradoja. Parece ciertamente contradictorio tanto empeño en distinguir discurso de gramática para terminar recurriendo a un modelo de análisis similar al empleado para analizar gramática. Queda así patente la intención de buscar analogías entre el nivel del discurso y el gramatical.

Además de la escala de rango, el otro concepto decisivo en la definición del modelo de Sinclair y Coulthard lo constituye el concepto de función. Así lo explican estos autores: “We are interested in the function of an utterance or part of an utterance in the discourse and thus the sort of questions we ask about an utterance are whether it is intended to evoke a response, whether it is a response itself, whether it is intended to mark a boundary in the discourse, and so on”, (Sinclair y Coulthard, 1975: 14).

Vemos, por tanto, que el concepto de función explica la organización del discurso y su estructuración en distintas unidades. Éstas se ordenan en una jerarquía de rango. La unidad menor es el *acto* y uno o más actos componen un *movimiento* que a su vez puede combinarse con otros movimientos y formar un *intercambio*. Una secuencia de intercambios compone una transacción y varias transacciones, una lección, que es la mayor unidad discursiva en el contexto del aula. La principal contribución de la Escuela de Birmingham al análisis de la conversación coloquial es la definición del intercambio como unidad fundamental de la estructura conversacional. El análisis de conversación estudiaba los pares adyacentes y otros tipos de secuencias pero no proponía una teoría de la estructura del discurso. En palabras de Eggins y Slade (1997:44): “ While CA recognized the adjacency pair (a two-turn structure) plus a range of different, more extended sequences, it did not propose a general theory of discourse structure”.

El trabajo de Amy Tsui, discípula de la escuela de Birmingham supone una herramienta fundamental para la elaboración de la presente investigación. En su libro *English Conversation* (1994), Tsui elabora con detalle los modelos de análisis esbozados en los estudios de sus maestros. Su trabajo supone el primer intento de clasificación exhaustiva de actos de habla basada en su posición en el discurso. Significativamente, Tsui (1994: 44) habla de “*discourse acts*” en lugar de *actos de habla*. Estos son los criterios de posición discursiva a los que recurre: *localización estructural*, *clasificación proyectiva* y *clasificación retrospectiva*: “ In the description of discourse acts in conversation presented in subsequent chapters, I shall be using the criteria of structural location and prospective classification. I shall also bring in the dimension of retrospective reclassification in determining the discourse value of an utterance” (Tsui 1994: 18).

La atención que presta a la definición de los distintos actos discursivos nos ha brindado la clave para especificar qué entendemos por acuerdo y desacuerdo y distinguir estos actos de otros similares como hemos visto en la introducción y veremos en la sección 4 del capítulo 4.

6.2 La Lingüística Sistémica-Funcional

La lingüística sistémica-funcional¹⁸ surge del modelo de “lengua como semiótica social”, la interpretación social de la lengua y su significado, desarrollada en el trabajo de Halliday (1973, 1975, 1978, 1985, 1994). Eggins (1994) ofrece una introducción fundamental a los principios y técnicas básicos del enfoque sistémico con el objetivo de ayudarnos a explicar cómo se construyen significados en la interacción cotidiana. Otra obra clave es la de Martin (1992), que se presenta como una introducción al análisis del discurso dentro del marco de la lingüística sistémica: “an introduction to discourse analysis within the framework of systemic functional linguistics”, (Martin, 1992: 1). La gramática de Downing y Locke (1992) supone una inestimable ayuda para el estudio de la interrelación entre forma, función y significado dentro del marco sistémico.

El enfoque sistémico-funcional ofrece una serie de ventajas para el análisis del género conversacional frente a otros enfoques por dos razones, principalmente, que resumimos de Eggins y Slade (1997: 47):

1. Ofrece un modelo sistemático de la lengua que permite la descripción y cuantificación de estructuras conversacionales en distintos niveles y grados de detalle.
2. Explica la relación entre lengua y sociedad, de modo que la conversación puede entenderse como un instrumento para la construcción de la sociedad. La conversación coloquial, en concreto, contiene estructuras que construyen identidades sociales y relaciones interpersonales.

¹⁸ Como explica Eggins (1994: 1), el término “funcional” se omite con frecuencia. A partir de ahora hablaremos de *lingüística sistémica* para agilizar la expresión.

En la siguiente sección, revisamos los conceptos del enfoque sistémico-funcional que constituyen la base del modelo de análisis que hemos desarrollado. Nos interesan sobre todo la dimensión interpersonal de la lengua y su relación con el contexto a través de la variable de relación social.

6.2.1 Dimensiones de la lengua y su aplicación al análisis de conversación coloquial.

El enfoque sistémico entiende la lengua como recurso en la construcción de significados en tres dimensiones de modo simultáneo: ideacional, textual e interpersonal. Quien se proponga analizar conversación puede hacerlo desde todas y cada una de estas dimensiones. Cada una requiere el análisis de distintos aspectos¹⁹. Para analizar la dimensión ideacional, interesa estudiar, por ejemplo, (1) los procesos, participantes y circunstancias que intervienen en la conversación, (2) las relaciones que se establecen entre ellos según las funciones de transitividad, (3) los patrones de cohesión léxica, (4) la transición entre distintos temas. Para explorar la dimensión textual, interesan especialmente (1) los mecanismos de cohesión gramatical, (2) la organización de tema y rema. Por último, para estudiar la dimensión interpersonal, es fundamental explorar (1) cómo la conversación refleja las relaciones entre los hablantes, (2) el papel que éstas desempeñan en la construcción de significados, (3) cómo se negocia la alternancia de turnos.

Este estudio se centrará en la dimensión interpersonal por dos razones, que señalan Eggins y Slade (1997: 49-50). En primer lugar, la conversación coloquial ayuda a negociar y construir la identidad y realidad social de los hablantes y, por tanto, la dimensión interpersonal motiva y estructura su producción: “(...) we believe that the primary task of casual conversation is the negotiation of social identity and social relations. Thus casual conversation is “driven” by interpersonal, rather than ideational or textual meanings”. A favor de esta idea, las autoras esgrimen tres argumentos: (a) la ausencia de objetivos transaccionales, (b) el hecho de que los hablantes puedan elegir prácticamente cualquier tema de conversación, que sugiere que la conversación coloquial no concede prioridad a la construcción de significado ideacional, (c) la frecuente trivialidad del contenido ideacional de

¹⁹ Puede verse Eggins y Slade (1997: 49) para contrastar éstas con sus sugerencias sobre los aspectos que pueden estudiarse en conversación desde cada una de las dimensiones hallidayanas.

las conversaciones, por lo que éstas parecen servir más de campo de exploración social que ideacional:

- the absence of any pragmatic motivations or outcomes to casual talk;
- the observation that anything can be a topic of talk in casual conversation (no topics are a priori barred) which suggests that casual conversation is not focused on ideational meanings;
- the apparent triviality of much of the ideational component of casual talk, which suggests that the important work of casual conversation is not in the exploration of ideational meanings. Rather, any ideational domain (or Field) serves as the environment for the exploration of social similarities and differences.

La segunda razón a favor de la importancia de la dimensión interpersonal, es su influencia en la configuración del sistema de alternancia de turnos. Dicha alternancia es producto de la negociación de los hablantes y queda determinada en gran medida por su relación interpersonal: “Second, it is the open-ended, turn-taking organization of conversation that differentiates it from other linguistic activities”.

También señalan estas autoras que, mientras la dimensión ideacional ha sido objeto de numerosos estudios, la dimensión interpersonal no ha recibido la atención que merece. “Ideational dimensions have been explored in detail, both outside systemics and within it, to the comparative neglect of the interpersonal meanings in talk”, (Eggins y Slade, 1997: 50). No obstante, aunque declaran su interés por la dimensión interpersonal no pretenden excluir la estructura ideacional o textual: “In taking the interpersonal as primary, we do not exclude from discussion ideational or textual patterns, but we discuss these as resources mobilized by interpersonal meanings”. Sirva esta explicación de Eggins y Slade para justificar nuestro modo de actuar en el presente trabajo: nos centraremos en la dimensión interpersonal sin excluir la estructura ideacional o textual.

6.2.2 Lengua y contexto: el concepto de registro y la variable de relación social

La relación entre lengua y contexto es un tema de gran interés para la lingüística sistémica. Como señala Eggins (1994: 7), los sistémicos intentan describir (1) qué dimensiones del contexto tienen repercusión en el uso de la lengua y (2) qué aspectos del uso de la lengua son realizados por determinadas dimensiones contextuales: “1. exactly what dimensions of context have an impact on language use. (...) 2. Which aspects of language use appear to be effected by particular dimensions of the context”.

Según Eggins (1994: 7), los sistémicos tratan de resolver estas cuestiones mediante la teoría del registro y la del género. Veamos cómo resume los aspectos fundamentales de cada una: “Register theory describes the impact of dimensions of the immediate context of situation of a language event on the way language is used”. (...) “The concept of genre is used to describe the impact of the context of culture on language, by exploring the staged, step-by-step structure cultures institutionalize as ways of achieving goals”. Para alcanzar los objetivos del presente estudio, referidos a un solo género, -la conversación coloquial-, nos centraremos en el estudio del registro. Un estudio de género, sería necesario si nos propusiésemos estudiar distintos tipos de conversaciones o los distintos géneros que pueden observarse en conversaciones completas.

El estudio del registro se lleva a cabo a través de tres variables: modo, campo y relación social que quedan perfectamente caracterizadas en esta cita de Eggins (1994: 9):

These three dimensions, the register variables of mode (amount of feedback and role of language), tenor (role relations of power and solidarity) and field (topic or focus of the activity), are used to explain our intuitive understanding that we will not use language in the same way to write as to speak (mode variation), to talk to our boss as to talk to our lover (tenor variation) and to talk about linguistics as to talk about jogging (field variation).

Cada una de las tres variables se corresponde con una de las metafunciones. La variable de campo con la ideacional, la de modo con la textual y la de relación personal con la interpersonal. En la siguiente figura, vemos con claridad estas correspondencias:

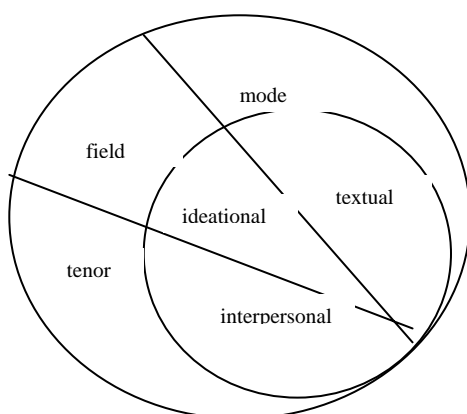


Figura 2. Funciones de la lengua y variables del contexto según el modelo sistémico-funcional.

Fuente: Eggins y Slade (1997: 51).

Como nos hemos propuesto el estudio de la dimensión interpersonal de la lengua debemos estudiar con detalle la variable de relación social que le corresponde. Según Halliday (1978: 143), esta variable se refiere a las relaciones que se establecen entre los hablantes: “the *role structure*: the cluster of socially meaningful participant relationships, both permanent attributes of the participants and role relationships that are specific to the situation, including the speech roles, those that come into being through the exchange of verbal meanings”.

En el capítulo 4, incluimos una descripción detallada de la variable de relación social y postulamos su posible repercusión en la expresión de acuerdo y desacuerdo.

7 INTERACCIÓN Y GRAMÁTICA

En la actualidad asistimos a la gestación de un nuevo enfoque lingüístico denominado *interacción y gramática* (*Interaction and Grammar*) en alternancia con el término *lingüística interaccional* (*Interactional Linguistics*) que surge, tal y como comenta Thompson (2001: 1-3), de la convergencia de la antropología lingüística, la lingüística funcional y el análisis de conversación: “Linguistic Anthropology, Functional Linguistics, CA. (...) Interactional Linguistics arises from a convergence of these three traditions”. La obra clave que sienta los cimientos de este enfoque es *Interaction and Grammar* de Ochs, Schegloff y Thompson (1996) quienes destacan lo novedoso de su contribución: “The contributors to this volume are

exploring a different way of approaching and understanding grammar”, (Schegloff, Ochs y Thompson, 1996: 2). Este enfoque no pretende integrar la gramática con el discurso sino que se plantea averiguar cómo la interacción cambia nuestra concepción de la gramática: “For Interactional Linguistics, radical shift in question being asked: not how do ‘grammar’ and ‘discourse’ fit together, but how does consideration of interaction change what we think grammar is”, (Thompson, 2001: 3). En consonancia con este interrogante, estudia la gramática como parte de un complejo sistema de recursos organizativos que subyacen a la organización de la vida social y, en concreto, a la función de la lengua en la interacción cotidiana y en la cognición. Así lo exponen Schegloff, Ochs y Thompson (1996: 2): “(...) grammar is part of a broader range of resources – organizations of practices, if you will – which underlie the organization of social life, and in particular the way in which language figures in everyday interaction and cognition”. Explican que la organización de la gramática está estrechamente relacionada con la organización de aspectos culturales y la organización de la interacción y, como consecuencia, no debe estudiarse de modo aislado. La organización de la gramática debe integrarse en esquemas organizativos más amplios de conducta humana en general, y de interacción social, en particular: “In this view, the involvement of grammar in such other organizations as those of culture, action and interaction has as consequence that matters of great moment are missed if grammar’s order is explored as entirely contained within a single, self-enclosed organization. Grammar’s integrity and efficacy are bound up with its place in larger schemes of organization of human conduct, and with social interaction in particular”, (Schegloff, Ochs y Thompson, 1996: 2).

Los autores que se adhieren a este enfoque, comenta Mori (1999: 2), parten de una premisa aceptada por distintas tradiciones lingüísticas, es decir, que la gramática es un recurso para la interacción: “grammar serves as a resource for interaction”, pero además, adoptan una segunda premisa más discutida: “grammar is a consequence of the necessities of social interaction”. Si aceptamos que la gramática surge como consecuencia de las necesidades de interacción social, debemos aceptar también la concepción de la gramática emergente. La distinción entre “a priori grammar” y “emergent grammar” se la debemos a Hopper (1998: 118)²⁰, que las presenta como dos concepciones opuestas en la manera de entender la relación entre gramática y discurso. Para los defensores de la gramática a priori, “grammar is a discrete set of rules which are mentally presupposed by discourse; that is, that grammar is logically

²⁰ La referencia es Hopper, Paul (1988) “Emergent Grammar and the a Priori Grammar Postulate”. En D. Tannen (ed.) *Linguistics in Context*. Norwood: Ablex, 117-134.

detachable from discourse and precedes discourse”. Como exponentes de esta concepción menciona a Saussure (1959) y su distinción entre “langue” y “parole” y a Chomsky (1965) con su división entre “competence” y “performance”. En clara oposición, la concepción de la gramática emergente, por la que se decantan los autores que se adhieren a la corriente de interacción y gramática, utiliza gramática “as the name for a vaguely defined set of sedimented (i.e. grammaticized) recurrent partials whose status is constantly being renegotiated in speech and which cannot be distinguished *in principle* from strategies for building discourses”, (Hopper, 1988: 118). Esta concepción es la que motiva la adopción de la segunda premisa: la gramática surge como consecuencia de las necesidades de interacción social. Las regularidades observables en la organización de la interacción social pueden ser la explicación de la organización gramatical: “(...) those who take the Emergence of Grammar attitude continue to explore the probability that regularities and organizations exhibited in social interaction provide an explanation for why grammars come to be the way they are (e.g., Hopper and Thompson 1980, 1984, 1993, DuBois 1985, 1987, Hopper 1988, Traugott and Heine 1991, Hopper and Traugott 1993)²¹. Es muy ilustrativa de esta concepción la frase de DuBois (1985: 363) “(...) grammars code best what speakers do most”. La interdependencia entre gramática y sociedad nos resulta familiar. Recordamos que Halliday habla en similares términos (1978: 183): “ (...) the relation of language to the social system is not simply one of expression, but a more complex natural dialectic in which language actively symbolizes the social system, thus creating as well as being created by it”. No en vano, la lingüística funcional es uno de los soportes del enfoque del que estamos tratando.

Los fundamentos de interacción y gramática se encuentran, como hemos comentado, en la antropología lingüística, la lingüística funcional, y el análisis de conversación. Esta visión interdisciplinar nos resulta de gran interés por la importancia que concede, desde distintos frentes, al estudio de la interacción como pilar central en la construcción de la lengua, sociedad y cultura. El estudio de la interacción sigue así ganando relevancia. Merece destacar, además, la atención que conceden a la observación minuciosa de conversaciones auténticas

²¹ Citamos aquí las referencias que no aparecen en nuestra bibliografía ya que no las hemos consultado: Hopper P. and S. Thompson (1980) “Transitivity in Grammar and Discourse”. *Language* 56: 251-299, (1984) “The Discourse Basis for Lexical Categories in Universal Grammar” *Language* 60: 703-752, (1993) “Language Universals, Discourse Pragmatics, and Semantics”. *Language Sciences* 15 (4): 357-376, DuBois, J. (1987) “The Discourse Basis of Ergativity”. *Language* 63: 805-855, Hopper, P. (1988) “Emergent Grammar and the a Priori Grammar Postulate”. En D. Tannen (ed.) *Linguistics in Context*. Norwood: Ablex, 117-134, Traugott E., and B. Heine (eds.) (1991) *Approaches to Grammaticalization*. Amsterdam: John Benjamins, Hopper, P. and E. Traugott (1993) *Grammaticalization*. Cambridge: CUP.

por la trascendencia que tiene para el desarrollo de la investigación del género conversacional y aún más, de la lingüística: “(...) these researchers, through the detailed observation of naturally occurring conversations, explore the notion that grammar and social interaction organize one another”, (Mori, 1999: 2). El género conversacional es fundamental para la investigación lingüística: “Conversation, then, provides the *natural habitat* or the *fundamental domain* for language. In order to understand grammar as a resource for, as well as an outcome of, social interaction, it is necessary to conduct its investigation where it originates”, (Mori, 1999: 4). Vemos, pues, que el análisis de conversaciones auténticas sigue cobrando valor y prestigio: no sólo es necesaria su recopilación y análisis para estudiar el género conversacional sino para comprender la organización de la gramática. Además la exigencia de la necesidad de estudiar conversación es el rasgo distintivo que separa a este enfoque de otros estudios funcionales: “Further, this approach, which requires grammatical data from real-time social interactions, distinguishes itself from the preceding “functional” linguistic studies based on written texts or spoken narrative solicited by researchers”. Cita estudios como los de Halliday y Hasan (1976) o Halliday (1985) y afirma que, aunque han supuesto importantes contribuciones a la comprensión de la gramática en contextos discursivos reales, el carácter monológico de los datos analizados no revela la naturaleza interactiva del uso de la lengua: “(...) the essentially monologic data analyzed in these studies do not completely reveal the interactional nature of language use”, (Mori, 1999: 4).

Dada la importancia del estudio de la conversación para el enfoque de interacción y gramática, adoptamos su filosofía para llevar a cabo la presente investigación. Sin embargo, como ya hemos mencionado y comentan Schegloff, Ochs y Thompson (1996 4), este enfoque se encuentra en proceso de gestación: “This undertaking is not yet a well-formed enterprise (...)”, y este hecho dificulta una aplicación rigurosa de su metodología. De todos modos podemos beneficiarnos de las contribuciones aportadas en el citado estudio, de los artículos (muchos aún en prensa) facilitados personalmente por Sandra Thompson y del trabajo de Mori (1999), fiel seguidora de este nuevo enfoque, quien ha centrado su trabajo, precisamente, en el estudio de la negociación de acuerdo y desacuerdo. En el objetivo de su estudio vemos resumidos los postulados del enfoque de interacción y gramática: “The goal of this study is to demonstrate the relationship between the linguistic structures and the structures of social interaction through the close observation of conversational data”, (Mori, 1999: 2).

8 INTEGRACIÓN DEL ANÁLISIS DE CONVERSACIÓN Y EL ANÁLISIS DEL DISCURSO

Como ya explicamos en la sección 2 del presente capítulo, al utilizar *análisis de conversación* nos referimos a la escuela surgida en California en la década de los sesenta, como rama de la etnometodología, fruto de la colaboración entre Sacks, Schegloff y Jefferson. La denominación de *análisis del discurso* suele emplearse para hacer referencia a dos grandes grupos de enfoques lingüísticos. Según Levinson (1983: 288) podemos distinguir: “the text grammarians and the speech act (or interactional) theorists”. Entre los gramáticos del texto menciona a Petöfi y van Dijk²². En el segundo grupo cita, por ejemplo, a Sinclair y Coulthard (1975), Longacre (1976), Labov y Fanshel (1977) y Coulthard y Brazil (1979). Aunque tradicionalmente se han puesto límites claramente definidos entre el *análisis de conversación* y el *análisis del discurso* (Levinson, 1983: 286-294, Lee 1987: 50), ambos enfoques comparten, según Levinson (1983: 286), la preocupación por explicar cómo se produce y comprende la coherencia y la organización secuencial del discurso aunque poseen estilos de análisis incompatibles: “Both approaches are centrally concerned with giving an account on how coherence and sequential organization in discourse is produced and understood. But the two approaches have distinctive and largely incompatible styles of analysis (...)”. Esta incompatibilidad, que Levinson (1983: 286-294) explica con detalle, puede resumirse en que los enfoques lingüísticos del análisis del discurso formulan teorías a priori y utilizan los datos conversacionales para confirmar una teoría o modelo lingüístico, mientras que el análisis de conversación utiliza una metodología empírica de observación meticulosa de las conversaciones para estudiar la lengua en uso como producto de la organización social. Como dice Lee (1987: 50): “Linguists tend to work with *a priori* theories (...) Natural materials under such a scheme represent a resource or an auxiliary for testing a priori theorising. Problems which linguists pose relate to whether or how the data might confirm a theory or support the use of a model”. Sin embargo, estas son las preocupaciones del análisis de conversación: “By contrast, C.A. is not engaged with traditional linguistic problems, nor is it concerned to test linguistic, nor any kind of hypotheses. (...) the issue is to describe and analyse language-in-use”. Y estas preocupaciones son de carácter social: “(...) language-in-

²² Para una revisión de la gramática del texto cita a Beaugrande y Dressler (1981) *Introduction to Text Linguistics*. London: Longman.

use is pervasively a matter of social organisation (...) [C.A.] has shown how the understanding of conversations production is necessarily the analysis of its social organisation”, (Lee, 1987: 51). Como consecuencia de tales diferencias, Lee (1987: 51) duda de la posibilidad de integrar los enfoques lingüísticos con el análisis de la conversación: “This puts considerable difficulties in the way of there being a genuine merging of interests. It is even difficult to see how conversation analysis or the analysis of the organisation of conversation can be of more than exemplary interest to linguists”. Martin Montgomery (1986: 51) resume con claridad la divergencia de intereses de estos enfoques. Para este autor, el análisis del discurso se preocupa por la interacción verbal como manifestación del orden lingüístico “verbal interaction as a manifestation of the linguistic order” mientras que el análisis de conversación lo hace por la interacción verbal como manifestación del orden social “verbal interaction as instances of the situated social order”.

Quince años más tarde, distintos autores señalan los posibles beneficios de un acercamiento entre ambos enfoques para la investigación de la conversación. Así, por ejemplo, Hutchby y Wooffitt (1998:6-7): “(...) while there has been much criticism of discourse analysis by conversation analysts, and viceversa, the two approaches actually have many similarities and may benefit from further serious cross-fertilization”. Como prueba de que la distinción entre ambos enfoques no es ya tan tajante, citamos el trabajo de Tsui (1994) que advierte que, aunque su trabajo se integra en la corriente de análisis del discurso, no sólo utiliza los datos conversacionales para probar teorías formuladas a priori sino que establece un proceso bidireccional en el que prueba la validez de conceptos y modelos lingüísticos al analizar los datos conversacionales y éstos sirven para revisar dichos conceptos y modelos: “The setting up of this framework is a two-way process in which linguistic concepts and models, which provide the theoretical motivation for the framework, are tested out by data, and data, in turn, provides the insights and bases for revision of the framework”, (Tsui, 1994: 3).

Queremos destacar también el papel que desempeña el enfoque de interacción y gramática en la superación de diferencias entre los intereses de lingüistas y sociólogos. Como nos dice Mori (1999: 6) numerosos lingüistas están adoptando el enfoque del análisis de conversación para el estudio de la gramática: “The systematic study of conversational data has presented a novel direction for grammatical analysis. For this undertaking, a number of linguists have begun to adopt the sociological methodology of conversation analysis(C.A.)”.

En definitiva, aunque tanto el análisis de conversación como el del discurso, constituyen en la actualidad dos subdisciplinas lingüísticas lo suficientemente desarrolladas para ser consideradas independientes, creemos que un estudio como el presente puede beneficiarse de la integración de ambas tratando de superar las limitaciones de cada una de ellas.

9 LA LINGÜÍSTICA DE *CORPUS*

La lingüística de *corpus* puede ser de gran utilidad para las distintas disciplinas comentadas en este capítulo: el análisis de conversación, la sociolingüística interaccional, los enfoques pragmáticos y estructurales-funcionales o la interacción y gramática. Todas podrían beneficiarse de la fuente de datos proporcionada por los *corpora*²³ lingüísticos informatizados²⁴, si bien es cierto que cada una tiene unas necesidades específicas respecto al tipo de textos (tanto orales como escritos) incluidos y al grado de detalle de la transcripción requerido. Y esto es así porque la lingüística de *corpus* estudia la lengua en uso a través de *corpora*. Éstos sustituyen, en la actualidad, a los cuestionarios que se utilizaban con profusión hace un par de décadas y a la intuición del lingüista que, si bien creemos que siempre será indispensable en la interpretación de los datos, no puede ya ser la fuente de ejemplos que era. Johansson (1995: 19) define la lingüística de *corpus* como el estudio de la lengua a través de *corpora*, es decir, de colecciones de textos que se han reunido con un fin determinado, y observa que los *corpora* no constituyen un objetivo de estudio sino un medio: “But the object of *corpus* linguistics is *not* the study of corpora. It is rather the study of language through corpora, i.e. bodies of text assembled in a principled way”.

En la bibliografía española se ha extendido más el término *lingüística informática*, utilizado por Marcos Marín y Sánchez Lobato (1991: 83) para denominar a la disciplina que estudia los lenguajes informáticos y las aplicaciones de la informática al estudio lingüístico.

Queremos destacar el importantísimo papel que están desempeñando, en el estudio de la lengua en uso, tanto los *corpora* informatizados de las lenguas como los programas de

²³ Algunos autores utilizan *corpus* tanto como forma singular como plural pero aquí preferimos utilizar el plural *corpora*.

²⁴ La informática ha hecho posible el almacenamiento de grandes cantidades de datos a bajo coste. En la década de los noventa se utilizaba cinta magnética y disquetes de 5 ¼ o 3 ½ para tal fin pero en la actualidad se tiende a la utilización del CD-ROM con la transcripción y los ficheros de sonido como soporte de los *corpora*.

recuperación de información y por ello vamos a dedicar el resto de este capítulo a hablar de ellos.

Un *corpus* informatizado es un conjunto de textos auténticos almacenados informáticamente y con un diseño que facilita la recuperación eficaz de la información que contienen. Suelen concebirse como muestras representativas de la lengua o de algún registro concreto. Hay *corpora* de textos escritos, de textos orales y *corpora* que contienen ambos tipos de textos.

Los *corpora* de textos escritos suelen incluir, a fin de ser representativos, textos de todos los géneros literarios y además textos de periódicos, revistas, cartas personales, de negocios, etc. Las innovaciones tecnológicas facilitan enormemente su elaboración ya que hacen posible el almacenamiento de los textos mediante un escáner. También es frecuente que las editoriales cedan los textos en disquetes.

Los *corpora* de textos orales contienen la transcripción de conversaciones, discursos y conferencias, programas de radio y televisión. Para su elaboración es muy importante determinar unas normas de transcripción. Hoy en día se procura que todos los equipos de investigación que elaboran *corpora* utilicen unas normas de diseño y transcripción comunes a fin de facilitar el posterior estudio de los *corpora*. Con tal propósito surgieron las normas de la *TEI* (*Text Encoding Initiative*), un proyecto que comenzó en el año 1988 y que se ha materializado en publicaciones como las de Sperberg-McQueen y Burnard (1990). Las normas de la *TEI* no contemplaban en un principio la elaboración de *corpora* orales. Por esta razón tuvieron que ser adaptadas a la codificación de este tipo de *corpus*. Pueden verse, al respecto, Johansson et al. (1992) y Ballester, Santamaría y Marcos-Marín (1993). El equipo de transcripción dirigido por Du Bois, en la Universidad de California, Santa Bárbara ha elaborado sus propias convenciones de transcripción, recogidas en Du Bois, Cumming, Schuetze-Coburn, y Paolino (1992) y Du Bois, Schuetze-Coburn, Cumming y Paolino (1993). Aunque estas convenciones (recogidas en el apéndice 1) son más simbólicas que las de la *TEI* (apéndice 2), siguiendo la tradición del método de transcripción que Gail Jefferson diseñara para Sacks, su identificación no requiere gran esfuerzo. Las normas de la *TEI*, al recoger explícitamente entre paréntesis angulares la información codificada, son aún más sencillas de identificar. Como ejemplo ilustrativo, el solapamiento se marca entre corchetes ([]) en el *SBCSAE* recopilado por el equipo dirigido por Du Bois. En el *CORLEC* aparece delimitado entre las etiquetas <simultáneo> de apertura y </simultáneo> de cierre.

9.1 Principales corpora orales

Podemos encontrar varias publicaciones que recogen los nombres y características de los principales corpora, tanto orales como escritos. Pueden consultarse Taylor, Leech y Fligelstone (1991) o Stubbs (1996) xvii-xix. También quisimos contribuir, modestamente, a su difusión en Santamaría (1994:163-164) y (1996: 191). Para obtener información actualizada pueden consultarse las direcciones de internet de distintas editoriales que comercializan corpora, como por ejemplo: <http://www.cobuild.collins.co.uk>, con información sobre el *Bank of English* de Collins Cobuild y <http://info.ox.ac.uk/bnc>, para actualizar la información sobre el *British National Corpus* de Oxford University Press.

Desde los primeros corpora, *Brown* (1961-64) y *LOB* (1970), de un millón de palabras de lengua inglesa escrita cada uno, el contenido de lengua escrita ha superado siempre al de lengua hablada en los distintos corpora. Podemos comparar las 435.000 palabras de inglés británico hablado contenidas en el *corpus London-Lund*²⁵ o las 350.000 del *SBCSAE* con la magnitud de corpora que sólo contienen lengua escrita, como el *Longman-Lancaster*²⁶, de 30 millones de palabras. El *Cobuild Corpus* albergaba un total de 415 millones de palabras en octubre de 2000²⁷ y el *BNC* cien millones en 1999. Sin embargo, el componente de lengua hablada que estos corpora ponen a nuestro alcance es de diez y cinco millones, respectivamente. Además, hay que tener en cuenta que la lengua hablada contenida en estos corpora corresponde, en un tanto por ciento muy elevado, a grabaciones de radio y televisión y son pocas las grabaciones de conversaciones espontáneas cara a cara grabadas subrepticamente, siempre más difíciles de conseguir y transcribir.

El año 1990 marca el inicio de la recopilación de corpora de la lengua española en España. Uno de los primeros proyectos surgió bajo la dirección del profesor Dr. Francisco Marcos Marín durante ese mismo año, con el nombre *Corpus Oral de Referencia de la Lengua Española Contemporánea*. Dicho proyecto, patrocinado por la *Unión Europea*, la *AECI*, la *Sociedad Estatal Quinto Centenario* e *IBM España*, se llevó a cabo en la Universidad Autónoma de Madrid y resultó en la recopilación de un corpus oral de un millón

²⁵ Este corpus se publicó, en parte, en Svartvik y Quirk (1980).

²⁶ Esta es la cifra que proporciona Stubbs (1996: xviii) y se refiere sólo a lengua escrita.

²⁷ El corpus COBUILD sigue creciendo y no tiene una extensión final. Como dice Sinclair: “[it] has no final extent because, like the language itself, it keeps on developing”, (1991: 25).

cien mil palabras, de las que aproximadamente 270.000 corresponden a conversación cara a cara. La autora de esta tesis aportó la grabación y transcripción de un total de 360.000 palabras al proyecto, de las que, aproximadamente, 150.000 corresponden a conversaciones cara a cara.

En marzo de 1998, La Real Academia de la Lengua Española presentó los *corpora* CREA (*Corpus* de Referencia del Español Actual) y CORDE (*Corpus* Diacrónico del Español) y sus características. La composición oral del CREA es de cuatro millones de palabras, según se recoge en la documentación distribuida durante dichas jornadas, en la página 19. Esta cifra aglutina textos de otros *corpora* del español, como el ya mencionado *Corpus Oral de Referencia de la Lengua Española Contemporánea* (CORLEC) y otros como: *Corpus Conversacional de Alcalá*, *Entrevis*, *Proyecto Dies-RTV* (España, Puerto Rico, Uruguay), Macrocorpus de ALFAL, *Archivo de Textos Hispánicos de la Universidad de Santiago*²⁸. Aunque la cifra de cuatro millones es elevada para un *corpus* oral, el componente de conversaciones cara a cara queda reducido, principalmente, a las aportaciones del CORLEC.

La editorial SGEL, acaba de publicar un diccionario del español actual basado en el *corpus* CUMBRE, propiedad de esta misma editorial, que contiene veinte millones de palabras recogidas del español oral y escrito de España e Hispanoamérica. Las muestras orales son de la década de los noventa y las escritas, se han recopilado de distintos materiales desde la década de los cincuenta hasta la actualidad. La recopilación se llevó a cabo entre 1990 y 1995. Desconocemos la cantidad exacta de palabras que corresponden a la lengua hablada.

9.2 Programas de concordancias y programas de análisis de *corpora*

Terminamos este capítulo explicando qué son los programas de concordancias, también llamados de recuperación textual, los programas de análisis de *corpora* y cómo pueden utilizarse para analizar los datos lingüísticos obtenidos de dichos *corpora*.

Los programas de concordancias son programas informáticos diseñados para localizar rápidamente palabras o secuencias de caracteres en un *corpus*. Hay varios disponibles en el

²⁸ Recogido de la página 4 de la documentación distribuida durante las Jornadas de Presentación del CREA-CORDE. Madrid, Real Academia de la Lengua Española. 27 y 28 de marzo de 1998.

mercado de los que, quizá, el más utilizado sea *Wordsmith Tools*²⁹ (1998), que deja obsoletos a otros como *TACT*, *OCP*, *Microconcord*, etc., revisados en Hofland (1991).

Todos estos programas ofrecen unas utilidades básicas como son, por ejemplo, las siguientes:

a) Listas de palabras con sus frecuencias y una indicación del texto del *corpus* en que aparecen.

b) Comandos de búsqueda que localizan en segundos las palabras o secuencias de caracteres que nos interesan. Suelen incluir caracteres especiales, como el asterisco. El comando **ing* localizará todos los ejemplos de palabras terminadas en *-ing*.

c) Formatos de presentación de los datos. El más frecuente es el llamado *concordancia*, que presenta la palabra clave con un contexto cuya longitud se puede especificar, (normalmente una línea). La palabra clave aparece resaltada.

También es de gran utilidad la opción que nos muestra las principales colocaciones, es decir, las palabras que aparecen más frecuentemente con la palabra clave.

d) Todas las búsquedas pueden grabarse en ficheros e imprimirse.

Estas herramientas informáticas permiten la localización en los *corpora* de ejemplos que pueden utilizarse para probar distintas hipótesis sobre el uso de la lengua. Por esta razón, tanto el análisis del discurso como la enseñanza del inglés pueden beneficiarse enormemente de su uso. Estudiar cómo, ha sido una de nuestras líneas de investigación durante los últimos años (por ejemplo, Santamaría García 1994, 1996, 1997a, 1997b, 1997c, 1998, 2000b, 2000c, 2001). En la enseñanza de la lengua, los ejemplos obtenidos de *corpora* proporcionan una ayuda inestimable cuando la información contenida en los libros de texto y gramáticas resulta insuficiente o insatisfactoria. También son de gran utilidad cuando se utiliza un método inductivo para que los estudiantes descubran patrones y regularidades en la lengua, que corresponden a determinadas reglas gramaticales.

Aunque *Wordsmith Tools* nos facilita la realización de búsquedas rápidas en los *corpora* y con tal fin ha sido empleado en la realización de este trabajo, se hacía imprescindible la

²⁹ *Wordsmith Tools* es distribuido por Oxford University Press y puede obtenerse información en la siguiente dirección de internet: <http://www.liv.ac.uk>.

utilización de un programa más completo que permitiera la inserción de etiquetas con categorías que facilitasen el posterior análisis de los datos y que gestionara los resultados obtenidos del análisis para obtener distintas estadísticas. El programa *Code-A-Text*³⁰ responde a esas necesidades. El programa permite la creación de escalas con distintos códigos que pueden asignarse a distintos segmentos de las conversaciones estudiadas, facilitando la posterior recuperación de la información. Por ejemplo, podemos crear una escala denominada *actos discursivos* que contenga los códigos que consideremos necesarios para describirlos en nuestro análisis, tales como *elicitación: acuerdo*, *elicitación: desacuerdo*, *evaluación: acuerdo* *evaluación: desacuerdo*, etc. Todas las escalas y sus respectivos códigos se almacenan en un archivo, que el programa llama *coding frame* y gestiona como una base de datos.

En el capítulo 3, dedicado a la codificación de las conversaciones de los *corpora* comentaremos con detalle cuáles son las escalas y los códigos empleados para obtener los resultados comentados en el capítulo 7 de esta tesis.

³⁰ *Code-A-Text* está distribuido por Scolari, Sage Publications, que mantiene la siguiente página de internet con información: <http://www.scolari.co.uk>.

**CAPÍTULO 2: ESTUDIOS ESPECÍFICOS SOBRE LA
EXPRESIÓN DE ACUERDO Y DESACUERDO**

CAPÍTULO 2: ESTUDIOS ESPECÍFICOS SOBRE LA EXPRESIÓN DE ACUERDO Y DESACUERDO

1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo resumiremos las aportaciones principales de distintos autores que han estudiado la expresión de acuerdo y desacuerdo. Aún siendo todas muy valiosas, son fruto de distintas escuelas (análisis de conversación, análisis de discurso e interacción y gramática) y carecen de una visión global del fenómeno en los niveles léxico-gramatical y discursivo que son objeto de nuestro estudio. Además, ninguna de estas contribuciones se ha centrado en la dimensión interpersonal de la lengua. Por todo esto creemos que nuestro trabajo, aún nutriéndose de las aportaciones que resumimos en este capítulo, supone una contribución a este campo de investigación.

2 POMERANTZ

En su tesis doctoral, titulada “Second Assessments: A Study of Some Features of Agreements/Disagreements”, Pomerantz analiza algunas de las características de los actos de evaluación producidos para expresar acuerdo y desacuerdo. También estudia su organización según los sistemas de prioridad. En las siguientes secciones resumimos las características de tales actos de evaluación y su organización. Además de utilizar su tesis doctoral, citamos fragmentos del artículo publicado en Atkinson y Heritage (1984): “Agreeing and disagreeing with assessments: some features of preferred/dispreferred turn shapes” en el que resume con claridad el trabajo desarrollado en su tesis.

2.1 La producción de actos de evaluación

Pomerantz (1984a: 57-59) distingue tres emplazamientos característicos de la producción de actos de evaluación. Éstos pueden producirse 1) durante nuestra participación en

actividades sociales, 2) cuando narramos dicha participación como experiencia pasada y 3) como respuesta a actos de evaluación producidos por nuestros interlocutores.

Queremos señalar cierta confusión en la organización expositiva de estos tres emplazamientos. Mientras que en la explicación de los dos primeros Pomerantz se refiere a las situaciones en que pueden producirse (descripción de una vivencia y narración posterior de ésta), explica el tercero utilizando criterios de localización estructural. Aunque no haga mención explícita de ello, los actos de evaluación producidos en las situaciones descritas en los dos primeros emplazamientos se producen en movimientos de inicio, y el tercer emplazamiento se refiere a actos producidos en movimientos de respuesta. En definitiva, siguiendo criterios de posición estructural, podemos señalar que los actos de evaluación pueden producirse en la primera parte de un par de adyacencia o, en otras palabras, en un movimiento de inicio y, también, en la segunda parte del par, es decir, en el movimiento de respuesta. A nuestro entender, la información de Pomerantz (1984a: 57-59) referida a los emplazamientos de los actos de evaluación podría reformularse y resumirse en dos posibles emplazamientos situacionales (descripción de una vivencia, narración posterior de ésta) y dos estructurales (movimiento inicio, movimiento respuesta). No obstante, en el presente estudio consideramos también la posibilidad de un tercer emplazamiento estructural de los actos de evaluación en los movimientos de seguimiento, tal y como explicamos en la sección 4.2.5. del capítulo 4.

También queremos hacer notar que Pomerantz utiliza el término evaluación (*assessment*) en un sentido muy amplio. Sólo algunos de los ejemplos que presenta de actos de evaluación pueden considerarse como tales si seguimos la definición de Tsui (1994: 183-192) que empleamos en nuestro trabajo (Véanse las secciones 4.1.3 y 4.2.3). Otros, que incluyen estructuras interrogativas e interrogaciones añadidas (*question tags*), responden a lo que denominamos *elicitaciones* en los pares del tipo *elicitación: acuerdo*, siguiendo a Tsui (1994: 169-170)¹. El siguiente ejemplo de evaluación con interrogación añadida, citado por Pomerantz (1984a: 59), lo consideramos un acto de *elicitación de acuerdo*:

(1) (JS: II: 28)

J: T's tsuh beautiful day out isn't it?

¹ Para más información al respecto, véase el capítulo 4, sección 4.1.1.

L: Yeh it's jus' gorgeous...

De igual modo, consideramos un acto de *elicitación de acuerdo* el siguiente ejemplo de evaluación con estructura interrogativa de Pomerantz (1984a: 63):

(2) (NB: VIII.- 2) (*Pat is M's friend whom E recently met*).

E: e- that Pat isn't she a doll?

M: Yeh, isn't she pretty?

En cualquier caso, el trabajo de Pomerantz sienta las bases de posteriores estudios sobre la producción de actos de evaluación por su análisis de los mecanismos que regulan la coordinación entre dichos actos de evaluación y los actos de acuerdo y desacuerdo, como veremos en la siguiente sección.

2.2 Acuerdo y desacuerdo en la organización de sistemas prioritarios y no prioritarios

Pomerantz (1975: 7) parte de la base de que el sistema de prioridad de acuerdo y desacuerdo se articula turno a turno y es determinado, en gran medida, por el turno precedente: "The preference of agreements or disagreements as recipient responses is organized turn by turn and is, in large part, sensitive to the class of talk instanced in the prior turn". En consecuencia, el acuerdo no siempre es prioritario después de una evaluación. Después de acusaciones, críticas, disculpas, auto-recriminaciones y halagos es prioritario el desacuerdo: "Although there are system biases favoring agreements, disagreements are prevalent in specifiable environments, e.g., just subsequent to accusations, criticisms, apologies, self deprecations, and compliments", (Pomerantz, 1975: 7). En nuestro estudio nos centramos en la producción de acuerdo y desacuerdo después de actos de evaluación que establecen un sistema de prioridad de acuerdo.

El sistema de prioridad tiene consecuencias estructurales en la construcción de turnos: "Turn shapes differ for preferred and dispreferred activities" (Pomerantz, 1975: 66). Es decir,

existe una relación directa entre el estatus de prioridad² de una acción y la forma del turno en que se produce: “ (...) there is an association between an action’s preference status and the turn shape in which it is produced”, (Pomerantz, 1984a: 64). Cuando el acuerdo es prioritario, la producción de desacuerdo va marcada por distintos elementos. Pomerantz (1975: 66-83) señala la utilización de elementos de demora tales como *prefacios*, *pausas*, *repeticiones parciales*: “In the organization of some disagreement turns, disagreement components may be delayed or withheld from early positioning. The Preface+ [Disagreement] turn shape is one kind of ‘delay’. There are a number of ‘delay’ devices which are regularly used prior to some disagreements. Two such devices, Gaps and Partial Repeats, are described below”, (Pomerantz, 1975: 72). A continuación incluimos los tipos de elementos de demora que presenta y un ejemplo ilustrativo de cada uno. Después de nuestra traducción aparecen, entre paréntesis y en cursiva, los términos originales:

a. Prefacios. (*Prefaces*)

a.1. Marcadores de contraste como “Bueno”. (*Well*)

[SBL:1.-3]

A: She doesn’t uh usually come in on Friday, does she.

B: Well, Yes she does, sometimes,

(Pomerantz, 1975: 66)

a.2. Elementos de acuerdo débil o equivalente³. (*Weak or non-optimal agreements*)

a.2.1. Elementos de expresión de acuerdo y de recepción de información. (*Agreement and acknowledgement tokens: yes, yeah, no*).

[JS:I:17]

S: When I get there I’ll eat.

F: Yeah=butche better eat sumpn before.

(Pomerantz, 1975: 68)

² Sobre la noción de prioridad y sus consecuencias estructurales, véase Levinson (1983: 307), Heritage (1984a), Billes (1988: 161). El concepto es propuesto por Sacks, en una conferencia de Abril 1971, que puede leerse en Jefferson (ed.) (1992 b).

³ Aunque Pomerantz (1975: 68) habla de *weak or non-optimal agreements* y no especifica si los actos de evaluación equivalentes (*same evaluations*) pueden aparecer en prefacios, sí lo hace en la página 23, donde explica que este tipo de actos de evaluación puede preceder a expresiones de desacuerdo.

a.2.2. Aseveraciones de acuerdo sin intensificadores. (*Agreement assertions with no included intensifiers*).

[GTS:4:32]

R: Butchu admit he is having fun and you think it's funny.

K: I think it's funny, yeah. But it's a ridiculous funny.

(Pomerantz, 1975: 68)

a.2.3. Aseveraciones de acuerdo con matizaciones. (*Weakened and/or qualified agreement assertions*).

[SBL:2.1.-14]

B: ..well a sense of humour, I think is something yer born with Bea.

A: Yea. Or it's c- I have the- eh yes, I think a lotta people are, but then I think it can be developed, too.

(Pomerantz, 1975:69)

b. Pausas

[SBL:2.1.7.-14]

A: () cause those things take working at,

(2.0)

B: (hhhhh) well, they do, but-

A: They aren't accidents,

B: No, they take working at, But on the other hand, some people are born with uhm (1.0) well a sense of humour, I think is something yer born with Bea.

(Pomerantz, 1975: 72)

c. Repeticiones parciales, peticiones de aclaración, etc.

[TG:1]

B: Why whhat'sa mattuh with y-Yih sound HAPPY, hh

A: Nothing.

A: I sound happy?

B: Yeuh.

(0.3)

A: No:,

(Pomerantz, 1975: 74).

Sin pretender desmerecer el valioso trabajo de Pomerantz, queremos señalar la falta de cierto rigor en la selección del corpus. A veces incluye ejemplos de secuencias de desacuerdo en los que la primera parte del par no puede considerarse una evaluación. Por ejemplo:

(3) 149 [SPC]

A: Have you ever tried a clinic?

B: What?

A: Have you ever tried a clinic?

B: No I don't want to go to a clinic.

(Pomerantz, 1975: 74)

El turno de A puede considerarse una elicitación que espera información⁴ o quizá, si así lo aconseja la entonación, una recriminación pero no una evaluación.

Si la expresión de desacuerdo queda marcada por la producción de elementos de demora, la de acuerdo se caracteriza, por el contrario, por la ausencia de tales elementos. El acuerdo suele expresarse inmediatamente después de que el primer hablante termine su turno: "A general feature of agreements as a whole (compared with disagreements) is that agreements are performed with a minimization of gap between prior turn's completion and agreement turn's initiation", Pomerantz (1975: 23). Incluso es frecuente la producción de acuerdo en solapamiento con el turno anterior, tal y como muestra en los ejemplos de la página 22, de los que incluimos el siguiente:

⁴ Siguiendo la taxonomía de Tsui (1994: 81) "Have you ever tried a clinic?" se clasifica como un acto de *elicitación: información*.

(4)

B: I think she must wash ‘im every week

[God-che must(h) wash

A: ‘im every day the way he looks to me.

B: [I know it

Los estudios de Pomerantz han contribuido también a la clasificación de distintos niveles de acuerdo, como veremos a continuación.

2.2.1 Niveles de acuerdo fuerte, equivalente y débil

Pomerantz (1975: 17) distingue tres tipos de acuerdo: “Scaled up, (...) same, (...) scaled down (...)”. Uno de los criterios utilizados para su distinción es su capacidad para intervenir en secuencias que expresen desacuerdo: “One key domain of differentiation involves their relative capacities to serve in disagreement sequences”. Como ya hemos mencionado en la sección anterior, sólo los acuerdos débiles o equivalentes (*scaled down, same*) pueden aparecer en prefacios que preceden a expresiones de desacuerdo.

Otros criterios son de tipo formal y vienen determinados por la presencia de ciertos términos evaluativos o intensificadores. La expresión de *acuerdo fuerte* se caracteriza por la utilización de a) un término evaluativo más fuerte que el empleado en el primer acto de evaluación, o b) un adverbio intensificador. Citamos como ejemplos los incluidos en Pomerantz (1975: 19):

(5) [JS:II:28]

J: T’s- tsuh beautiful day out isn’t it?

L: Yeh it’s just gorgeous...

(6) [CH:4.-14]

M: You must admit it was fun the night we went down.

J: It was great fun.

En el primer ejemplo, *beautiful* se ha sustituido por *gorgeous*, un término evaluativo más fuerte.

En el segundo ejemplo, *fun* se ha intensificado con un adverbio, *great* y Pomerantz comenta que los casos de intensificación como éste, que ella denomina *upgrades*, pueden considerarse casos de acuerdo fuerte: “Upgrades following assessments may be considered strong agreements on sequential grounds”. Tsui (1994:145), haciendo referencia a Pomerantz, abunda en la idea y expresa así la relación entre la evaluación intensificada (*upgrading evaluation*) y el acuerdo fuerte: “While an upgrading evaluation realizes a strong agreement, a downgrading evaluation realizes a weak agreement (see Pomerantz 1978, 1984; Tsui 1991b)”. Sin embargo no contempla la posibilidad de que las evaluaciones intensificadas expresen desacuerdo. Ni la de que otros elementos formales, por ejemplo de carácter supra-lingüístico, como la entonación o el tono de voz, transformen un acto de evaluación con intensificador como el citado, en desacuerdo fuerte. En efecto, el tono irónico del hablante puede transformar el mismo ejemplo citado en Pomerantz (1984a:66) en desacuerdo fuerte. Incluso una expresión típica de acuerdo enfático como “¡Me parece fantástico!” puede expresar desacuerdo y reprobación. Estos ejemplos parecen señalar que la presencia de determinados elementos formales léxicos y morfosintácticos no son suficientes para interpretar un acto como expresión de acuerdo o desacuerdo débil o fuerte. En realidad, Pomerantz no pretende realizar un estudio exhaustivo de las técnicas empleadas para expresar acuerdo enfatizado y reconoce los límites de su estudio: “While a full discussion of upgrading techniques lie (sic) outside the scope of this work, two such techniques are indicated below”, (Pomerantz, 1975: 19). Para profundizar en las distintas técnicas, debemos tener en cuenta los niveles de análisis que proponemos en nuestro estudio (léxico-gramatical y discursivo) y además explorar cómo influyen las dimensiones de relación social entre los hablantes en la elección lingüística, concretamente, en la elección de distintos elementos formales para la expresión de acuerdo y desacuerdo. Esto es lo que nos proponemos llevar a cabo en los capítulos 4, 5 y 6.

Veamos ahora ejemplos de acuerdo equivalente y acuerdo débil.

La producción de acuerdo equivalente se caracteriza por la repetición de los mismos términos evaluativos utilizados por el primer hablante o por la utilización de términos similares:

(7) [JS:II:61]

E: ..'n she said she f- *depressed* her *terribly*

J: Oh, it's *terribly depressing*.

Pomerantz (1975: 20)

También pueden contener lo que Pomerantz (1975: 20) denomina “*proterms* for and/or deleted repetitions of the prior evaluative descriptors” y que nosotros identificamos con mecanismos de cohesión mediante elipsis o sustitución, tal y como los describimos en la sección 5.2 del capítulo 4. El siguiente ejemplo es un caso de elipsis:

(8) [GTS: 4: 15]

K: .. He's terrific!

J: He is.

Pomerantz (1975: 20)

Por último, el acuerdo débil se caracteriza por la utilización de términos evaluativos de menor intensidad que los producidos por el primer hablante:

(9) [KC:4:10]

F: That's *beautiful*

K: Isn't it *pretty*

Pomerantz (1975: 21)

Como hemos visto, estos tres tipos de acuerdo difieren en la forma pero también es interesante observar las diferencias existentes entre ellos en cuanto a la posición que ocupan en los turnos que expresan acuerdo y desacuerdo y en cuanto a su capacidad para generar secuencias de acuerdo y desacuerdo. Según Pomerantz (1975: 21-23), el *acuerdo fuerte* ocurre en turnos y secuencias que expresan acuerdo y se produce sin elementos de demora o incluso en solapamiento con el turno anterior. El *acuerdo equivalente* también se produce en turnos y secuencias que expresan acuerdo pero además puede producirse como prefacios en evaluaciones que expresan desacuerdo. Por último, el *acuerdo débil* suele generar secuencias

de desacuerdo, ya que, después de un acuerdo débil, el primer hablante puede optar por reafirmar su posición inicial, generando el posterior desacuerdo del segundo hablante.

3 PEARSON

La tesis doctoral de Pearson (1985) adopta el marco teórico propuesto por Pomerantz (1975) y lo combina con un estudio de las estrategias de cortesía de Brown y Levinson (1978), como veremos en la siguiente sección.

3.1 Escalas de cortesía para medir niveles de acuerdo y desacuerdo

La contribución de Pearson (1985: 104) al estudio de la expresión de acuerdo y desacuerdo radica en su distinción de seis niveles de cortesía en la realización de estos actos:



Los tres primeros (*equal*, *upgraded*, *scaled-down*) son niveles de acuerdo y los otros tres (*qualified*, *different*, *opposite*), de desacuerdo. La consideración del *acuerdo equivalente* como el tipo de acuerdo de mayor grado de cortesía nos parece muy discutible. Pearson (1985: 106) justifica así dicha consideración: “It is considered at the farthest end of the Agreement scale expressing maximum H-support and minimum threat because it places the relationship in a position of balance and harmony, of speaker-hearer equality, and creates a feeling of good-will”. Creemos que también podría ser posible considerar la producción de acuerdo fuerte como máximo exponente en la escala de cortesía. En cualquier caso, pensamos que es más interesante describir las estrategias de cortesía utilizadas en la negociación de acuerdo que la asignación de un nivel a determinados tipos de expresión de acuerdo y desacuerdo. En el capítulo 6 (secciones 5.3.5-5.3.8) incluimos una descripción de las

estrategias de cortesía positiva utilizadas para la expresión de opiniones y de actos de acuerdo y desacuerdo.

4 KAKAVA

Como discípula de Deborah Tannen, Christina Kakavá concede especial importancia al concepto de *implicación (involvement)* y lo relaciona con la caracterización del estilo conversacional, tal y como veremos en la próxima sección.

4.1 Implicación y estilo conversacional

Como ya comentamos en el capítulo 1 al hablar del *análisis de estilo conversacional* llevado a cabo por Tannen, la noción de *implicación personal* es de gran relevancia para el estudio de la expresión de acuerdo y desacuerdo. En la página 12 de la introducción explicamos lo que entendemos por *implicación afectiva* siguiendo a Eggins y Slade (1997: 52-53) y justificamos su interés para nuestro estudio, dado que el nivel de implicación entre hablantes y entre éstos y el tema de conversación es una variable importante en la organización del discurso para la producción de actos de acuerdo y desacuerdo. Según Tannen (1989, 1990), un nivel alto de implicación determina la configuración de un estilo conversacional caracterizado, por ejemplo, por el cambio rápido de tema de conversación y el solapamiento frecuente entre los hablantes. En su investigación de la comunicación entre judíos de Nueva York y californianos, descubrió que los primeros se caracterizaban por un estilo de menor nivel de implicación que los segundos. Los californianos esperaban a que los judíos terminaran su turno para hablar y, en consecuencia, propusieron menos temas de conversación que los judíos, que hablaban en solapamiento con mayor frecuencia y eran más rápidos a la hora de sacar temas de conversación. Los distintos estilos conversacionales influyen en la percepción del carácter de los hablantes: los californianos pueden parecerles aburridos y poco cooperativos a los judíos mientras que los judíos les parecen demasiado dominantes a los californianos.

Kakavá (1993) estudia la negociación de acuerdo en la cultura griega y relaciona el alto nivel de implicación característico de esta cultura con el desarrollo de un estilo conversacional

tolerante con el desacuerdo. Como consecuencia, observa, es posible que los actos de desacuerdo no aparezcan marcados como actos no prioritarios:

Since Greek speakers tend to use what Tannen (1984) calls a ‘high-involvement’ style, with a reported ‘tolerance’ for even ‘sociable disputes’ in public, I expected that the linguistic strategies that Greek speakers would use to confront each other when in disagreement would be different from the linguistic means usually reported in the literature as ‘dispreferred second turn shapes’ (that is, disagreement shapes accompanied by initial delays, hesitations, pre-agreement markers, etc.), (Kakavá 1993: viii).

El planteamiento de esta investigación nos parece excesivamente arriesgado, ya que creemos que para poder generalizar sobre la existencia de determinados estilos conversacionales y sus características en determinado grupo cultural, la cantidad de datos procesada debe ser mucho más numerosa que la que puede una sola persona manejar para la elaboración de un trabajo de las características del presentado por Kakavá. Se requiere un corpus representativo de distintos grupos culturales, que hasta la fecha no existe, y un análisis cuantitativo además de cualitativo. Por esta razón, en lugar de proponer la existencia de un estilo conversacional propio de una cultura nos parece más procedente y factible partir de la base de que distintas culturas comparten la necesidad de realizar una serie de tareas comunicativas (toma de turno, reparación de intervenciones, expresión de acuerdo o desacuerdo, etc.) y seguramente recurran a la elección de elementos similares en los niveles léxico-gramatical y discursivo. El propósito del investigador, creemos, será identificarlos y analizarlos.

4.2 Distintos niveles de desacuerdo: fuerte, fuerte aunque mitigado y mitigado

Kakavá (1993: 79-246) distingue tres niveles de desacuerdo: *desacuerdo fuerte*, *fuerte aunque mitigado* y *formas mitigadas de desacuerdo*: “*strong forms of disagreement*”, “*strong yet mitigated disagreements*” y “*mitigated forms of disagreement*”.

En la categoría de *desacuerdo fuerte* incluye expresiones precedidas de *no*⁵ y repeticiones de un punto de vista precedidas de *no*, en ambos casos producidas sin *marcadores de actos prioritarios*:

El *desacuerdo fuerte aunque mitigado* incluye secuencias de explicación y justificación de un punto de vista, la producción de sarcasmo y de interrogaciones ecoicas.

El *desacuerdo mitigado* hace uso de digresores (*by the way, by any chance*) y de la reformulación de opiniones.

Creemos que tal división no es adecuada, ya que la inclusión de determinadas formas en la expresión de desacuerdo no es garantía de su interpretación como desacuerdo fuerte o mitigado. Por ejemplo, la expresión de desacuerdo con sarcasmo puede ser percibida como un desacuerdo más fuerte que un simple *no*. Creemos que la interpretación de cada caso de desacuerdo como más o menos fuerte depende de diversos factores de carácter pragmático. Por tanto, sería más conveniente distinguir sólo dos categorías de desacuerdo. La primera, denominada desacuerdo contendría la producción del operador de polaridad opuesta en cada caso (*sí/no* y sus equivalentes supra-segmentales⁶) y la segunda, desacuerdo elaborado contendría todas las demás expresiones. La elaboración añadida a la expresión de desacuerdo puede producir efecto mitigador o no, o incluso reforzar el desacuerdo, dependiendo de factores de carácter pragmático.

5 MORI

Junko Mori, discípula de Sandra Thompson, estudia la producción de conectores en la negociación de acuerdo en inglés y en japonés. El marco teórico de su estudio lo constituyen el *análisis de conversación* y el enfoque de *interacción y gramática*:

Using the sociological methodology of ‘conversation analysis’ as a central framework for analysis, this study explicates how each participant’s turn advances the sequential development of negotiation toward agreement/disagreement. (...) In

⁵ En las conversaciones griegas analizadas estudia los equivalentes griegos de *no* (*oxi, ante*).

⁶ Véase la sección 2.1.2. sobre *polaridad*, del capítulo 5.

particular, it pays special attention to the recurrent use of ‘causal’ and ‘contrastive markers’. (...) My study situates itself in a growing body of interdisciplinary research on ‘interaction and grammar’ (Ochs, Schegloff, and Thompson 1996). (Mori, 1998: 1).

Este trabajo nos ha ayudado a concebir un estudio de la negociación de acuerdo que busca *similitudes* entre dos lenguas distintas (el inglés y el español), en lugar de buscar *diferencias*. A continuación veremos las observaciones de Mori que nos han llevado a tal planteamiento.

5.1 La búsqueda de similitudes en la organización de la conversación en lenguas distintas.

Como ya explicamos en la sección de objetivos de la introducción, creemos que es posible observar la presencia de las mismas unidades estructurales y funcionales en inglés y en español y que éstas pueden incluso encontrarse en otras lenguas y culturas. Esto no significa que no existan diferencias culturales en la organización de turnos y secuencias, si bien consideramos muy arriesgada la atribución de las diferencias encontradas en los *corpora* a diferencias entre las dos lenguas. Estas observaciones son fruto de la lectura de las advertencias de Mori (1998: 193-197) respecto a los estudios que comparan la frecuencia de determinado acto en dos lenguas. Plantea tres interrogantes que merece la pena considerar:

1. First, what counts as an occurrence of whatever it is we think we are counting?
2. Do the two sets of data recorded in different language communities on different occasions contain comparable types of sequences or interactional activities?
3. Can we verifiably attribute the differences observed in the data to the differences in the participants’ cultural background?

La primera pregunta nos advierte de la importancia de la definición de los actos que son objeto de la investigación. La segunda, considera la dificultad de encontrar *corpora* comparables. El tercer interrogante pone en duda la posibilidad de atribuir las diferencias encontradas en los datos a las diferencias culturales de los participantes. Estas tres cuestiones llevan a Mori a plantear un estudio que pretende descubrir similitudes en lugar de diferencias. Sus conclusiones le llevan a afirmar la existencia de cierto grado de organización común en la interacción en distintas lenguas y culturas: “The findings of this study indicate that there may be certain levels of generic organizations of human interactions, that seem to operate commonly across languages or across cultures”, (Mori, 1998: 192). En esta afirmación, hemos basado la segunda hipótesis de trabajo, tal y como se formula en la introducción.

**CAPÍTULO 3: CODIFICACIÓN DE LAS
CONVERSACIONES DE LOS *CORPORA***

CAPÍTULO 3: CODIFICACIÓN DE LAS CONVERSACIONES DE LOS *CORPORA*

1 INFORMACIÓN SOBRE LAS CONVERSACIONES ANALIZADAS

Para llevar a cabo este estudio, hemos seleccionado un total de ochocientos turnos de habla, cuatrocientos obtenidos de cuatro conversaciones en español y cuatrocientos de cuatro conversaciones en inglés, conversaciones que son comparables en términos de diversos factores que se detallan en esta sección, como por ejemplo, número de hablantes, distancia social entre ellos, temas tratados. El número de palabras contenido en los ochocientos turnos es de quince mil doscientas palabras. Además, cuando ha sido necesario realizar búsquedas¹ léxicas automáticas para realizar observaciones de apoyo² que ilustraran distintas formas y estructuras hemos utilizado todas las conversaciones de los *corpora*, es decir, aproximadamente, seiscientas mil palabras.

Las conversaciones seleccionadas no contienen conflictos ni discusiones. Esto responde a nuestro interés por estudiar la negociación de acuerdo cuando rige un *sistema de prioridad para el acuerdo*, tal y como explicamos en la sección de objetivos de la introducción.

A continuación incluimos información sobre las conversaciones analizadas.

1.1 *Corpus del inglés americano (SBCSAE).*

Estas son las conversaciones seleccionadas del *SBCSAE: Book about Death, Lambada, Actual Blacksmithing y Raging Bureaucracy*. Los nombres de los participantes no son reales para proteger su identidad.

¹ El programa utilizado para realizar búsquedas es *Wordsmith Tools*, Oxford University Press.

² En la sección 5, dedicada a la metodología y materiales, explicamos la distinción que hace ten Have (1999: 24) entre varios tipos de observaciones que pueden realizarse según se utilicen los datos para el análisis de conversación.

1.1.1 *Book about Death*

Participantes: Darryl y Pamela son una pareja que conviven juntos desde hace año y medio. Tienen entre 30 y 40 años y son licenciados. Pamela es actriz y Darryl trabaja como artista gráfico. La relación entre ambos puede caracterizarse con los siguientes valores de la variable de relación social: igualdad de poder, implicación afectiva positiva, contacto muy frecuente, voluntario, personal, sentido corporativo elevado. Ambos son de raza blanca.

Situación comunicativa: Conversación grabada en el domicilio de una pareja en Santa Bárbara, junio de 1989. Hablan de temas cotidianos antes de dormir y de un libro que Pamela está leyendo sobre la muerte. Esta lectura arranca de ambos reflexiones sobre su filosofía de la vida.

La grabación dura tres cuartos de hora.

Número de palabras: 4100.

1.1.2 *Lambada*

Participantes: Todos tienen entre 20 y 30 años. Harold y Jamie son matrimonio. Harold tiene licenciatura en Música y trabaja como informático. Jamie es profesora de baile. La relación entre ambos puede caracterizarse con los siguientes valores de la variable de relación social: igualdad de poder, implicación afectiva positiva, contacto muy frecuente, voluntario, personal, sentido corporativo elevado.

Miles es médico y asiste a clases de baile como *hobby*. Por esta razón conoce a Jamie y también a Harold. Podemos caracterizar su relación con los siguientes valores de la variable de relación social: igualdad de poder, implicación afectiva positiva, contacto regular, voluntario, personal, sentido corporativo elevado.

Pete y Harold son amigos de la universidad. Su relación queda marcada con los valores: igualdad de poder, implicación afectiva positiva, contacto ocasional, voluntario, personal, sentido corporativo elevado. Sin embargo, Pete y Miles se acaban de conocer, al coincidir en casa de Harold y Jamie, por lo que podemos caracterizar su relación con los valores: igualdad de poder, implicación afectiva positiva, contacto fortuito, involuntario, personal, sentido corporativo elevado.

La raza de Pete, Harold y Jamie es blanca y Miles es negro.

Situación comunicativa: Conversación grabada en el domicilio de una pareja en San Francisco, septiembre 1990, entre cuatro amigos. Acaban de cenar y hablan de temas cotidianos, especialmente de clases de baile.

La grabación dura una hora y media.

Número de palabras: 6800.

1.1.3 *Actual Blacksmithing*

Participantes: Mae Lynn realiza estudios de especialización en ciencias ecuestres. Habla sobre sus estudios a Lenore, que ha venido a visitar a la familia y es prácticamente desconocida. Hacia el final de la conversación también interviene Doris, la madre de Mae Lynn. La relación entre Mae Lynn y Lenore puede caracterizarse con los siguientes valores de la variable de relación social: desigualdad de poder (autoridad de Lenore por la edad y condición de amiga de su madre), implicación afectiva positiva, contacto fortuito, voluntario, personal, sentido corporativo neutro.

La relación entre Mae Lynn y su madre se caracteriza con los valores: desigualdad de poder (autoridad de Doris), implicación afectiva positiva, contacto muy frecuente, voluntario, personal, sentido corporativo elevado.

Lenore y Doris son amigas y su relación es de igualdad de poder, implicación afectiva positiva, contacto regular, voluntario, personal, sentido corporativo elevado. Las tres participantes son de raza blanca.

Situación comunicativa: Conversación grabada en el comedor de una casa en una zona rural de Hardin, Montana, julio 1988. Mae Lynn, que acaba de regresar a casa después de un mes de vacaciones, le está hablando a Lenore de sus estudios. Doris, la madre de Mae Lynn, está realizando las faenas domésticas pero se une al grupo hacia el final de la conversación para hablar de amigos de la familia. Es una tarde calurosa.

La grabación dura una hora y media.

Número de palabras: 6500.

1.1.4 *Raging Bureaucracy*

Participantes: Las principales protagonistas son tres hermanas: Kathy (31 años), Sharon (24 años) y Carolyn Flynn (19 años). La relación entre ellas se caracteriza con los valores: igualdad de poder, implicación afectiva positiva, contacto muy frecuente, voluntario, personal, sentido corporativo elevado. Kathy es licenciada y ha sido profesora de primaria. Es la mayor y por este motivo quizá tenga mayor grado de autoridad sobre sus hermanas. Además, en el terreno de la docencia Kathy goza de categoría de experta frente al resto. Carolyn está en su segundo año de universidad y Sharon acaba de conseguir trabajo como profesora en un colegio bilingüe (inglés-español) de primaria. También participan en la conversación, aunque muy brevemente, su madre, Pam, ama de casa de 53 años, el hermano de Pam, Warren, veterinario de 34 años y Shane, novio de Carolyn, estudiante de medicina de 23 años. Todos de raza blanca y Shane es chicano de Tejas.

Situación comunicativa: Conversación familiar grabada en un domicilio particular de Santa Fe, Nuevo Méjico, en septiembre, 1990. Tres hermanas, su madre, su tío y el novio de una de ellas están terminando de desayunar en la cocina. Están de vacaciones y charlan tranquilamente. Sarah acaba de conseguir trabajo como profesora y narra sus experiencias en el colegio. Sus hermanas contribuyen a la conversación. Katherine le aconseja y le cuenta lo que hacía ella cuando daba clase y Carolyn cuenta sus experiencias como alumna. Recuerda especialmente a Mr. Samuel, un antiguo profesor de Carolyn que no gozaba, precisamente, de popularidad.

La grabación dura tres cuartos de hora.

Número de palabras: 6100.

1.2 *Corpus del español (CORLEC y Corpus de conversación coloquial).*

Del *Corpus Oral de Referencia del Español Contemporáneo* hemos seleccionado las siguientes conversaciones: Ccon019a (*Rega, conversación familiar*) y Ccon004c (*Piso*) y del *Corpus de Conversación Coloquial* (Santamaría 1992) las conversaciones Ccon003b (*Comida familiar*), y Ccon017a (*Vecinas*). El nombre de las conversaciones contiene la letra C, correspondiente al nombre de quien realizó la transcripción (Carmen Santamaría), la

abreviatura *con*, que indica el tipo de texto (en este caso conversación cara a cara), el número se refiere al número de la cinta y la letra al orden que ocupa en ésta. Entre paréntesis figura otro nombre que resume la situación comunicativa de cada conversación. Dicho nombre no figura en el corpus original sino que se lo damos en este trabajo. Los nombres de los participantes no son reales cuando éstos lo han pedido para proteger su identidad.

1.2.1 *Ccon019a (Rega, conversación familiar)*

Participantes: En esta conversación intervienen un total de nueve hablantes, todos ellos familiares excepto Carmen, que es la novia de Chema. Jose y Lorenza son los padres de Luis y Mari Carmen. Las edades de los padres oscilan entre los 65 y 70 años. Luis tiene 25 años y Mari Carmen 35. Entre ellos la relación que da definida por las variables de desigualdad de poder (autoridad de padres frente a hijos), implicación afectiva positiva, contacto muy frecuente, voluntario, personal, sentido corporativo elevado.

Luis es primo de Chema y ambos tienen una estrecha relación, ya que estudian juntos ingeniería. Javi es también primo y los tres mantienen una relación caracterizada por las variables: igualdad, contacto regular, voluntario, personal, sentido corporativo elevado.

Claudia es la madre de Lorenza y abuela de Luis, Chema y Javi. Tiene 90 años y su voz es la voz de la experiencia, en cuanto a temas del campo se refiere.

Las relaciones de desigualdad respecto a la experiencia vienen determinadas por las respectivas aficiones y profesiones de los participantes. Todos entienden de temas del campo excepto Carmen. En cuanto a temas técnicos, Luis y Chema se hacen oír. **Situación**

comunicativa: Conversación grabada en Salamanca, en agosto de 1991, en una finca a la que llaman “Rega”, como abreviatura de “Regañada”. Los participantes están de vacaciones y charlan relajadamente sobre distintos temas: el pienso que les va mejor a distintos animales, el cuidado de determinadas plantas, la caza, las compras que hay que hacer, distintas marcas de coches y sus resultados. Mientras charlan, son invitados a una copa de vino y unos dulces, lo que da pie para hablar de distintos tipos de vino.

La grabación dura una hora y media.

Número de palabras: 13000

1.2.2 *Ccon004c (Piso)*

Participantes: Carmen, 23 años, estudiante, está viendo un piso en el centro de Madrid que pertenece a Luis, (65 años), jubilado que fue grafista de profesión. Es la primera vez que los hablantes se encuentran y por tanto, definimos el tipo de contacto como fortuito. La desigualdad de poder viene determinada por la edad y la experiencia sobre la vida de Luis frente a la juventud de Carmen. La implicación afectiva comienza siendo neutra aunque la empatía entre los hablantes facilita el desarrollo de implicación afectiva positiva durante el transcurso de la conversación. El motivo del encuentro es transaccional. El sentido corporativo, neutro.

Situación comunicativa: Conversación grabada en enero de 1991, en el piso de Luis, situado en el centro de Madrid. La familia de Carmen está interesada en la compra de un piso y ella va a verlo para comprobar si éste puede satisfacer sus necesidades. En la conversación se tratan temas relacionados con las características de ese piso y de ahí se pasa a realizar comentarios sobre la construcción de edificios en general. El vendedor del piso relaciona estos temas con reflexiones sobre la vida y el paso del tiempo y con acontecimientos de actualidad, como la Guerra del Golfo.

Número de palabras: 4000

1.2.3 *Ccon003b (Comida familiar)*

Participantes: Conversación entre distintos miembros de una familia y un matrimonio de amigos. Intervienen Arturo (55 años), viajante y marido de Mercedes (50 años), ama de casa; María (50 años), maestra y hermana de Arturo, José (50 años), agricultor y marido de Pilar (50 años), ama de casa. Mari (45 años), profesora de primaria y madre de Ana (18 años) y Gloria (13 años); Josefina (45 años) y Luisa (45 años), ambas amas de casa.

Hablan de la programación de televisión y la guerra del Golfo.

Situación comunicativa: Conversación grabada en Madrid en febrero de 1991, en la sala de estar de la casa de María. Un grupo de familiares y amigos se han reunido para estar juntos y charlar.

Número de palabras: 3500

1.2.4 Ccon017a (Vecinas)

Participantes: Carmen y su hija María visitan a su vecina Rosi. También interviene, aunque muy brevemente, el marido de Rosi. La edad de la hija es de 24 años y la de los demás hablantes oscila en torno a los 40 y 45 años. La relación entre madre e hija se caracteriza por las variables desigualdad de poder (autoridad de la madre sobre la hija), implicación afectiva positiva, contacto muy frecuente, voluntario, personal, sentido corporativo elevado. Entre ellas y sus vecinos la relación es de igualdad de poder, implicación afectiva positiva, contacto fortuito, voluntario, personal. El sentido corporativo es elevado cuando se tratan temas del cuidado del hogar.

Situación comunicativa: Conversación entre vecinas grabada en marzo de 1991 en el domicilio particular de una de ellas en Segovia. Carmen y su hija María visitan a su vecina Rosi para ver la nueva placa de vitrocerámica que le han instalado en la cocina. También interviene, aunque muy brevemente, el marido de Rosi. Hablan de la cocina y de la vivienda en general.

La grabación dura tres cuartos de hora.

Número de palabras: 4000

2 ELEMENTOS CODIFICADOS EN RELACIÓN CON LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS Y LAS PREGUNTAS CLAVE DE NUESTRA INVESTIGACIÓN

En las próximas secciones explicaremos qué elementos se han codificado para hacer posible las búsquedas que nos permitan verificar nuestras hipótesis y dar respuesta a las preguntas clave de nuestra investigación. Relacionamos los elementos que hemos necesitado codificar para verificar nuestras hipótesis respecto al contexto de situación, los recursos textuales, léxico-gramaticales y procesos conversacionales. La codificación de elementos se ha realizado utilizando el programa *Code-A-Text*. Para ello ha sido necesaria la creación de escalas y la asignación de valores para cada una de ellas, tal y como explicaremos.

2.1 Contexto de situación

Para explorar cómo se manifiesta la relación entre lengua y sociedad en la negociación de acuerdo hemos codificado las siguientes dimensiones de la variable de relación social: *poder*, *implicación afectiva*, *contacto* y *sentido corporativo*. De este modo podremos estudiar cómo afectan sus distintos valores a la organización de los recursos textuales, léxico-gramaticales y los procesos conversacionales que intervienen en la negociación de acuerdo.

2.1.1 Codificación: escalas creadas y valores asignados

RELACIÓN SOCIAL (*TENOR*)

Para cada turno de los pares: *elicitación: acuerdo/ desacuerdo*, *elicitación: confirmación/ desacuerdo*, *evaluación: acuerdo/ desacuerdo*, *información: aceptación/ desacuerdo* y para los actos de *aprobación*, *aceptación* y *concesión* en los movimientos de seguimiento, se marcan *poder*, *implicación afectiva*, *contacto*, y *sentido corporativo* con los valores incluidos en la siguiente tabla:

Poder	Implicación afectiva	Contacto			Sentido corporativo
Desigualdad	Positiva	<i>Muy frecuente</i>	Voluntario	Transaccional	Elevado
Escasa	<i>Neutra</i>	<i>Regular</i>	Involuntario	Personal	Neutro
Desigualdad	Negativa	<i>Ocasional</i>			Mínimo
Igualdad		<i>Fortuito</i>			

Tabla 5. Codificación de las dimensiones de la variable de relación social.

2.2 Recursos textuales

Para descubrir la estructura de la conversación en secuencias producidas para negociar acuerdo y desacuerdo debemos codificar las unidades descriptivas que son de utilidad para el análisis de tales secuencias, es decir, debemos marcar la producción de los pares: *elicitación: acuerdo/ desacuerdo*, *elicitación: confirmación/ desacuerdo*, *evaluación: acuerdo/ desacuerdo*, *información: aceptación/ desacuerdo* y los actos de *aprobación, aceptación y concesión* en los movimientos de seguimiento.

Nos interesa también cuantificar la producción de pares y secuencias de tres movimientos completas y el número de pares incompletos, de pausas y de solapamientos.

Además codificaremos los mecanismos de cohesión gramatical y léxica.

2.2.1 Codificación: escalas creadas y valores asignados

ACTOS DISCURSIVOS

Esta escala contiene etiquetas para la codificación de los actos discursivos en los movimientos inicial y respuesta de los pares : *elicitación: acuerdo/ desacuerdo*, *elicitación: confirmación/ desacuerdo*, *evaluación: acuerdo/ desacuerdo*, *información: aceptación/ desacuerdo* y los actos de *aprobación, aceptación y concesión* en los movimientos de seguimiento tras respuestas a los actos anteriores. Con el fin de reducir la cantidad de información en la tabla, los términos de codificación de los movimientos de seguimiento aparecen resumidos. Incluimos, por ejemplo, *Aceptación a elicitación: acuerdo* aunque, en realidad, ya sabemos que los movimientos de seguimiento se producen tras la obtención de respuestas, por lo que, el anterior ejemplo corresponde a *Aceptación tras respuesta a elicitación: acuerdo*.

Elicitación: acuerdo/ desacuerdo

TÉRMINO	CORRESPONDENCIA EN INGLÉS
Elicitación: acuerdo	Elicit :agree

Respuesta a elicitación: acuerdo	R-Elicit :agree
Desafío a elicitación: acuerdo= desacuerdo	Ch- Elicit :disagree
Aceptación a elicitación: acuerdo	F- Elicit :agree:acknowledge
Aprobación a elicitación: acuerdo	F- Elicit :agree:endorsement
Concesión a elicitación: acuerdo	F- Elicit :agree:concession
Temporización	Temporization

Tabla 6. Codificación de actos discursivos: Elicitación: acuerdo/ desacuerdo.

Elicitación: confirmación/ desacuerdo

TÉRMINO	CORRESPONDENCIA EN INGLÉS
Elicitación: confirmación	Elicit :confirm
Respuesta a elicitación: confirmación	R-Elicit : confirm
Desafío a elicitación: confirmación = desacuerdo	Ch- Elicit :disagree
Aceptación a elicitación: confirmación	F- Elicit : confirm: acknowledge
Aprobación a elicitación: confirmación	F- Elicit : confirm: endorsement
Concesión a elicitación: confirmación	F- Elicit : confirm: concession
Temporización	Temporization

Tabla 7. Codificación de actos discursivos: Elicitación: confirmación / desacuerdo.

Evaluación:acuerdo/ desacuerdo

TÉRMINO	CORRESPONDENCIA EN INGLÉS
Evaluación: acuerdo	Assessing: agree

Respuesta a evaluación: acuerdo	R-Assessing: agree
Desafío a evaluación: acuerdo=desacuerdo	Ch-Assessing: disagree
Aceptación a evaluación: acuerdo	F-Assessing:agree:acknowledgement
Aprobación a evaluación: acuerdo	F-Assessing:agree:endorsement
Concesión a evaluación: acuerdo	F-Assessing:agree:concession
Temporización	Temporization

Tabla 8. Codificación de actos discursivos. Evaluación:acuerdo/ desacuerdo.

Información: aceptación/ rechazo

TÉRMINO	CORRESPONDENCIA EN INGLÉS
Información: aceptación	Report: acknowledge
Respuesta a Información: aceptación	R-Report: acknowledge
Desafío a Información: aceptación	Ch-Report: acknowledge
Aceptación a Información: aceptación	F-Report: acknowledge:acknowledgement
Aprobación a Información: aceptación	F-Report: acknowledge: endorsement
Concesión a Información: aceptación	F-Report: acknowledge: concession
Temporización	Temporización

Tabla 9. Codificación de actos discursivos. Información: aceptación/ rechazo.

También se codifican los actos de elicitación de aclaración y confirmación (*elicit: clarify*, *elicit: confirm*) y sus respuestas, ya que, aunque no expresan opiniones ni acuerdo o desacuerdo con éstas, constituyen pares que pueden desencadenar conflicto y posteriores secuencias de desacuerdo.

Para verificar la primera hipótesis sobre la frecuencia de la expresión de acuerdo y desacuerdo, hallaremos la proporción de turnos que contienen actos de *elicitación: acuerdo/*

desacuerdo, elicitación: confirmación/ desacuerdo, evaluación: acuerdo/ desacuerdo, información: aceptación/ desacuerdo y los actos de *aprobación, aceptación y concesión* en los movimientos de seguimiento respecto al número total de turnos de las conversaciones analizadas.

ESTRUCTURA DEL INTERCAMBIO: PARTES

Para estudiar la estructura de los intercambios incluimos una escala con la misma denominación, que nos permite comprobar si se producen intercambios truncados y en qué proporción. Incluimos el valor *sin respuesta* cuando, tras un inicio, encontramos un nuevo inicio de otro par que no se entiende como secuencia insertada ni temporización. El recuento de los movimientos de respuesta y seguimiento presentes nos permitirá hallar la proporción de intercambios completos e incompletos.

Los datos obtenidos nos facilitarán la proporción de intercambios completos que se ajustan a alguno de los siguientes patrones:

I	I, R	I, R, S1	I, R, S2	I, R, S3
Inicio	Inicio, Respuesta	Inicio, Respuesta Seguimiento 1	Inicio, Respuesta Seguimiento 2	Inicio, Respuesta Seguimiento 3

Tabla 10. Estructura del intercambio.

El valor *sin respuesta* se adjunta a los movimientos inicio para facilitar su recuperación automática.

ESTRUCTURA DEL INTERCAMBIO: PAUSAS Y SOLAPAMIENTOS

En otra escala marcaremos las pausas y los solapamientos, tal y como explicamos en la sección 2.5.1, que trata de los procesos conversacionales.

ESTRUCTURA DEL INTERCAMBIO: SECUENCIAS LATERALES E INSERTADAS

Incluimos una escala con valores para marcar las secuencias laterales e insertadas y poderlas contabilizar.

MECANISMOS DE COHESIÓN

En nuestro análisis, haremos recuento de los turnos que hacen uso de los mecanismos de cohesión gramatical y léxica en la negociación de acuerdo.

COHESIÓN GRAMATICAL

La escala de mecanismos de cohesión gramatical contiene los valores *referencia*, *elipsis*, *substitución* y *conjunción*.

REFERENCIA

Incluimos una escala denominada *referencia* con valores para la codificación de formas personales, demostrativos o comparativos.

ELIPSIS Y SUBSTITUCIÓN

Las escalas *elipsis* y *substitución* contienen valores que indican si son de tipo *clausal*, *verbal* o *nominal*. También contienen un término que indica su clasificación según los elementos que permanezcan, que pueden ser, según Halliday (1994: 320) los siguientes:

Elipsis y substitución clausal

(a) *elipsis y substitución de polaridad*:

- (i) polaridad (*yes/ no, sí/no* y sus equivalentes, recogidos en la tabla 3 del capítulo 5).
- (ii) elemento del modo (sujeto+elemento finito)
- (iii) elemento del modo + polaridad.

(b) *elipsis de interrogativa parcial*:

- (i) forma interrogativa (Who?, Where? Etc./ ¿Quién?, ¿Qué? Etc.)
- (ii) forma interrogativa + polaridad (Why not? Etc./¿Por qué no? Etc.)

(iii) forma interrogativa + elemento del modo (Why didn't they? Etc. En español se prefiere la forma interrogativa + polaridad: ¿Por qué no? Etc.)

Elipsis y substitución verbal

Los distintos tipos de elipsis o substitución verbal se clasifican, según los elementos que pueden permanecer en:

- (a) Elipsis verbal léxica
- (b) Elipsis verbal de operador

Elipsis y substitución nominal

La elipsis nominal se clasifica con los valores:

- (a) Elipsis después de deícticos específicos (posesivos y demostrativos)
- (b) Elipsis después de deícticos no específicos (*each, all, both, any, either, neither, some* en inglés y *cada, todos, ambos, cualquiera, ninguno/-s, alguno/-s* en español)
- (c) Elipsis después de adjetivos: *Same* y *other* son adjetivos con función deíctica que también pueden preceder elipsis. De hecho, según Halliday y Hasan (1976: 160) estos adjetivos ocurren con función elíptica con regularidad.
- (d) Elipsis después de numerales.
- (e) Elipsis después de formas comparativas y superlativas.

Codificamos la substitución nominal mediante *uno/una, one* y sus formas de plural.

La observación de Halliday (1994: 323), ya comentada en sección 5.2.3 del capítulo 4, nos alerta sobre el interés de codificar los casos de substitución y elipsis y realizar búsquedas que relacionen dichos casos con sus realizaciones de modalidad.

La cohesión mediante conjunción entre el movimiento que expresa opinión y el que expresa acuerdo o desacuerdo se codifica con los valores que ya presentamos en la sección 5.3 del capítulo 4:

- (a) Elaboración
- (b) Extensión
- (c) Incremento

Además se describirá el tipo de relación de elaboración, extensión o incremento establecida.

COHESIÓN LÉXICA.

Codificaremos los casos de repetición, sinonimia (incluyendo hiperónimos, genéricos y opuestos) y colocación en actos de acuerdo y desacuerdo.

2.3 Recursos léxico-gramaticales

Para estudiar las realizaciones lingüísticas del inglés y el español para negociar acuerdo en el nivel léxico-gramatical codificamos, primero, las opciones de modo y polaridad realizadas por los hablantes y después las de modalidad y actitud.

2.3.1 Codificación: escalas creadas y valores asignados

MODO

Codificaremos las estructuras modales que incluimos en la sección 2.4. del capítulo 5: Construcciones eco declarativas, exclamativas e interrogativas. Las interrogativas se clasifican en los siguientes tipos: recapitulativas totales y parciales; explicativas totales y parciales; retóricas repetitivas y recóricas. Las exclamativas en totales idénticas, adaptadas y parciales.

También marcamos las interrogaciones retóricas con y sin *tú* impersonal.

Por último, contabilizamos las interrogativas negativas y las añadidas a declarativas del propio turno y del turno anterior.

CLÁUSULAS SIN MODO Y ABREVIADAS

Las proposiciones menores y las abreviadas serán codificadas y contabilizadas en los *corpora* para estudiar su frecuencia en las secuencias de negociación de acuerdo.

ADJUNTOS MODALES

Codificamos los tipos de adjuntos modales y textuales que aparecen en la tabla de la página siguiente:

MODALIZACIÓN

Codificaremos las categorías gramaticales que pueden realizar modalización, los niveles de certidumbre y de frecuencia y la orientación hacia la subjetividad u objetividad del mensaje.

CATEGORÍAS GRAMATICALES DE LA MODALIZACIÓN

Esta escala contiene los siguientes valores:

- (a) Modal
- (b) Verbo léxico
- (c) Adjetivo
- (d) Adjunto modal
- (e) Sustantivo
- (f) Modal + Adjunto modal
- (g) Modal + Sustantivo

NIVELES DE CERTIDUMBRE

- I. Aserción: aserciones categóricas de polaridad positiva (*positive*)
 - (a) Grado Alto: Certeza (*certainly*)
 - (b) Grado Medio: Probabilidad (*probably*)
 - (c) Grado Bajo: Posibilidad (*possibly*)
- II. Negación (*negative*)

NIVELES DE FRECUENCIA

- I. Aserción: aserciones categóricas de polaridad positiva (*positive*)
 - (a) Grado Alto: Siempre (*always*)
 - (b) Grado Medio: Por lo general (*usually*)
 - (c) Grado Bajo: A veces (*sometimes*)

III. Negación (*negative*)

SUBJETIVIDAD/OBJETIVIDAD (MODALIZACIÓN)

Esta escala incluye los valores *Subjetividad* y *Objetividad*. Añadimos además si se hace referencia a la 1ª, 2ª o 3ª persona.

Indicaremos también si aparecen participantes genéricos o situaciones generales, pronombres indefinidos o expresiones aproximativas.

MODULACIÓN

Codificaremos las categorías gramaticales que pueden realizar modulación, los niveles de obligación y de inclinación de la voluntad y la orientación hacia la subjetividad u objetividad del mensaje.

CATEGORÍAS GRAMATICALES DE LA MODULACIÓN

Esta escala contiene los siguientes valores:

- (a) Modal
- (b) Verbo léxico
- (c) Adjetivo
- (d) Adjunto modal
- (e) Sustantivo
- (f) Modal + Adjunto modal
- (g) Modal + Sustantivo

NIVELES DE MODULACIÓN (OBLIGACIÓN)

- I. Aserción: aserciones categóricas de polaridad positiva (*positive*)
 - (a) Grado Alto: obligación (*required*)
 - (b) Grado Medio: recomendación (*supposed*)

(c) Grado Bajo: permiso (*allowed*)

II. Negación (*negative*)

NIVELES DE MODULACIÓN (VOLUNTAD)

I. Aserción: aserciones categóricas de polaridad positiva (*positive*)

(a) Grado Alto: deseo (*determined*)

(b) Grado Medio: afición (*keen*)

(c) Grado Bajo: disposición (*willing*)

II. Negación (*negative*)

SUBJETIVIDAD/OBJETIVIDAD (MODULACIÓN)

Esta escala incluye los valores *Subjetividad* y *Objetividad*. Añadimos además si se hace referencia a la 1ª, 2ª o 3ª persona.

Indicaremos también si aparecen participantes genéricos o situaciones generales, pronombres indefinidos o expresiones aproximativas.

ACTITUD

Estudiamos la expresión de la actitud a través de las escalas creadas para codificar los sistemas de aprecio, implicación y humor.

APRECIO

La siguiente tabla resume la codificación de la actitud a través del sistema de *aprecio* y los recursos de amplificación.

Elemento léxico utilizado	Elemento apreciado	Categoría	Subcategoría	Recursos de amplificación	Usos especiales
		Apreciación	Reacción Composición Evaluación	Enriquecimiento (n+adjunto) Enriquecimiento (v+adjunto) Enriquecimiento (comparativo)	Broma Ironía
		Afecto	Felicidad Infelicidad Seguridad Inseguridad Satisfacción Insatisfacción	Aumento prosódico Aumento con repetición Aumento con gradación Aumento con cuantificadores Otros (palabras malsonantes)	
		Juicio de valor	Sanción social (ética) Sanción social (sinceridad) Estima social (fortaleza/debilidad) Estima social (comportamiento extraño) Estima social (competencia/incapacidad)	Mitigación con adverbios Mitigación con otros	

Tabla 12. Codificación de la actitud.

IMPLICACIÓN

El sistema de *implicación* se refiere a la utilización de *vocativos* y *términos de dirección*, *términos técnicos*, *palabras malsonantes* y *jerga*. La siguiente tabla incluye las escalas que se consideran para el estudio de los vocativos:

Función del término vocativo	Emisor/destinatario del vocativo	Forma del vocativo
Vocativo selectivo Vocativo redundante		Epíteto positivo Epíteto negativo Sin epíteto Nombre real Mote Basado en nombre

		Basado en apellido Basado en elemento cultural No basado en elemento cultural Forma de respeto (usted, título)
--	--	---

Tabla 13. Codificación de la implicación.

Además se incluyen escalas para anotar la realización de *términos técnicos*, *palabras malsonantes* (con los valores *más explícito* y *menos explícito*) y *jerga*.

HUMOR

La expresión del humor se analizará a partir de las siguientes categorías.

- (a) Provocación
- (b) Chiste
- (c) Sarcasmo
- (d) Risa

También distinguiremos las siguientes formas de expresión del humor:

- (a) Risa
- (b) Rasgos prosódicos
- (c) Cambios de volumen
- (d) Modificación de la duración de las vocales, el ritmo y el tempo
- (e) Cambios de tono
- (f) Pausas
- (g) Señales kinésicas
- (h) Expresión facial
- (i) Postura corporal
- (j) Recursos gramaticales
- (k) Recursos de amplificación

- (l) Utilización del léxico de los sistemas de aprecio e implicación.
- (m) Contradictio in terminis.

2.4 Procesos conversacionales

Para resolver las cuestiones planteadas en nuestros objetivos en relación con los procesos conversacionales hemos creado escalas que marcan las características del sistema de alternancia de turnos, determinados tipos de secuencias y la realización de la prioridad y de la cortesía.

2.4.1 Codificación: escalas creadas y valores asignados

EL SISTEMA DE ALTERNANCIA DE TURNOS

Durante los primeros 20 minutos de cada conversación codificaremos los siguientes elementos:

- (a) N° total de turnos y transiciones
- (b) N° de transiciones solapadas
 - (i) Longitud del solapamiento (breve, medio, largo)
 - (ii) Clasificación estructural del solapamiento: competitivo (iia y iib), colaborativo (iic) o turno de apoyo (iid):
 - (ii a) Dos hablantes comienzan al mismo tiempo
 - Uno de los hablantes abandona espontáneamente
 - Uno de los hablantes abandona ante la competencia del otro
 - Ambos abandonan
 - Ambos continúan

- (ii b) Hablante B comienza antes de que B termine
 - Uno de los hablantes abandona espontáneamente
 - Uno de los hablantes abandona ante la competencia del otro
 - Ambos abandonan
 - Ambos continúan
 - (ii c) Hablante A invita la colaboración de B en el desarrollo del turno
 - (ii d) Turno de apoyo
- (c) Transiciones realizadas con pausa y su longitud:
- (i) Pausas largas (marcadas con tres puntos en el *SBCSAE*)
 - (ii) Pausas medias (marcadas con dos puntos)
 - (iii) Pausas breves (marcadas con un punto)
- (d) N° de mecanismos de mantenimiento de turno (construcciones de listas, etc.)
- (e) N° de turnos de apoyo
- (f) Incrementos: Extensiones e incrementos nominales libres

TIPOS DE SECUENCIAS

Contabilizaremos la producción de los siguientes tipos de secuencias:

- (a) Secuencias insertadas
- (b) Secuencias laterales

MARCADORES DE PRIORIDAD Y DE SU AUSENCIA

Para analizar la realización de la ausencia de prioridad a nivel discursivo necesitamos codificar las categorías señaladas por Levinson (1983: 334-5) como elementos de demora. En secciones anteriores ya hemos comentado cómo hemos codificado las pausas, los mecanismos de reparación producidos en secuencias laterales y las secuencias insertadas. Falta, por tanto, codificar la producción de explicaciones y los prefacios. Como los marcadores del discurso pueden ser utilizados como prefacios los codificaremos en esta escala. Incluiremos también

las explicaciones, ya que comienzan con marcadores comentadores (*pues bien, por cierto, a propósito*).

La realización de la prioridad a nivel discursivo queda codificada por defecto en lo que se refiere a su realización mediante la ausencia de elementos de demora. No obstante, debemos marcar los solapamientos.

Por último, la realización de la prioridad y de su ausencia en el nivel léxico-gramatical ha quedado codificada con los valores asignados en las escalas referentes a los recursos léxico-gramaticales (secciones 2.4. y 2.4.1).

PREFACIOS

Marcadores	Comentadores	Pues bien, hasta donde yo sé
	De orden	En primer lugar
	De relevancia ³	Por cierto, a propósito,
	Aditivos	y además
	Consecutivos	así pues, por tanto
	Contraargumentativos	en cambio
	Reformuladores explicativos	o sea
	Reformuladores de rectificación	Mejor dicho
	Reformuladores de distanciamiento	En cualquier caso
	Reformuladores recapitulativos	En definitiva
	Operadores de refuerzo argumentativo	En realidad, eso es cierto
	Operadores de concreción	Por ejemplo
	Marcadores conversacionales ⁴	
	• De formulación	Bueno, ya, claro
	• De recepción	Hombre, mujer, ya sabes

³ Preferimos denominar a estos marcadores “marcadores de relevancia” en lugar de “digresores”, que es el término empleado por Portolés Lázaro (1998: 146).

⁴ Decidimos clasificar estos marcadores en dos tipos, según Jucker y Smith (1998: 174).

	• De presentación	
Expresiones de acuerdo		
Expresiones de modalidad		
Reinicios, vacilaciones		

Tabla 14. Codificación de prefacios.

POSICIÓN DE LOS MARCADORES EN EL TURNO

Indicaremos la posición de los marcadores en el turno en que se encuentran:

- (a) Inicial
- (b) Media
- (c) Final

CORTESÍA

Para estudiar la utilización de las estrategias de cortesía en la negociación de acuerdo hemos cuantificado los datos que a continuación se relacionan, en los actos que intervienen en dicha negociación:

1. Proporción de AAI
2. Proporción de AAI realizados directamente (*on record, baldly*) sin compensación
3. Proporción de AAI realizados mediante estrategias de cortesía positiva
4. Proporción de AAI de realización encubierta (*off record*)
5. Silencios producidos para evitar la realización del AAI
6. Propuestas de cambios de tema que evitan la realización del AAI

Comprobaremos si sus frecuencias son semejantes en ambas lenguas.

Además estudiaremos el tipo de estrategias seleccionadas por los hablantes de entre las siguientes:

Estrategias de cortesía positiva

1. Atienda al receptor
2. Exagere (interés, aprobación, empatía con el receptor)
3. Intensifique el interés hacia el receptor
4. Utilice marcadores de solidaridad de grupo
5. Procure el acuerdo
6. Evite el desacuerdo
7. Presuponga/ busque/ mencione elementos comunes
8. Haga uso del humor
9. Asevere o presuponga el conocimiento e interés que el emisor tiene de los deseos del receptor
10. Ofrezca, prometa
11. Sea optimista
12. Incluya al emisor y al receptor en la actividad
13. Dé (o pida) razones
14. Asuma o asevere reciprocidad
15. Ofrezca regalos al receptor (o buenos deseos, cooperación, comprensión)

Estrategias de realización encubierta

1. Facilite la implicatura conversacional mediante elementos desencadenantes que suponen una violación de las máximas de Grice
 - 1.1 Violación de la máxima de relevancia
 - (a) Facilite elementos desencadenantes o indicios
 - (b) Facilite las asociaciones
 - (c) Presuponga
 - 1.2. Violación de la máxima de cantidad
 - (a) Minimice (understate)

- (b) Exagere (overstate)
- (c) Utilice tautologías

1.3. Violación de la máxima de calidad

- (a) Utilice contradicciones
- (b) Utilice ironía
- (c) Utilice metáforas
- (d) Utilice preguntas retóricas

2. Sea impreciso o ambiguo

2.1 Violación de la máxima de manera

- (a) Sea ambiguo
- (b) Sea impreciso
- (c) Generalice
- (d) Desplace al receptor
- (e) Utilice elipsis

Por último, codificaremos y analizaremos la realización lingüística de las estrategias producidas.

Realización de la estrategia de cortesía positiva “evita el desacuerdo”

- 1. Pretensión de acuerdo (token agreement).
 - a) Prefacios (especialmente expresiones de acuerdo)
- 2. Pseudo-acuerdo
 - a) Marcadores consecutivos

Mentiras piadosas

- 1. Modificadores atenuantes derivados de las máximas de Grice y dirigidos a las estrategias de cortesía:

- (a) Expresiones de probabilidad o posibilidad y grado medio o bajo de frecuencia en el sistema de modalización
 - (b) Expresiones de grado medio o bajo de obligación y voluntad en el sistema de modulación
 - (c) Expresiones de orientación objetiva en los dos sistemas de modalidad
 - (d) Adjuntos modales que mitigan la fuerza ilocutiva (*in fact, in a way, in a sense, in all probability*) y el contenido léxico
2. Utilización de prefacios
- (a) Marcadores
 - (b) Expresiones de acuerdo
 - (c) Expresiones de modalidad
 - (d) Reinicios, vacilaciones
3. Utilización de pausas
4. Mecanismos de reparación

Realización de la estrategia de cortesía positiva “procura el acuerdo”

1. Elección de temas seguros, con los que la probabilidad de que los hablantes estén de acuerdo es más elevada
 2. Repetición de la totalidad o parte del enunciado del primer hablante
 3. Modificadores de refuerzo:
 - a) Expresiones de certeza y de grado alto de frecuencia en el sistema de modalización.
 - b) Expresiones de grado alto de obligación y de voluntad en el sistema de modulación.
 - c) Orientación subjetiva del sistema de modalización y de modulación.
 - d) Intensificación del contenido léxico mediante, por ejemplo, adjuntos modales.
4. Ausencia de prefacios y de sus componentes excepto marcadores de refuerzo argumentativo
5. Solapamientos y ausencia de pausas

6. Ausencia de mecanismos de reparación

Realización encubierta de los actos

La realización encubierta de los actos que intervienen en la negociación de acuerdo se codifica con las etiquetas que corresponden a las estrategias mencionadas más arriba bajo el epígrafe “Estrategias de realización encubierta”.

**CAPÍTULO 4: RECURSOS TEXTUALES PARA LA NEGOCIACIÓN DE
ACUERDO: ESTRUCTURA CONVERSACIONAL Y MECANISMOS DE
COHESIÓN GRAMATICAL Y LÉXICA**

CAPÍTULO 4: RECURSOS TEXTUALES PARA LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO: ESTRUCTURA CONVERSACIONAL Y MECANISMOS DE COHESIÓN GRAMATICAL Y LÉXICA.

1 INTRODUCCIÓN

En el nivel del discurso nos proponemos estudiar los recursos de los que dispone la lengua para construir texto, es decir, para contribuir a la cohesión textual del discurso en la negociación de acuerdo. Estos recursos son, según Halliday y Hasan (1976: 29) los siguientes: “reference, substitution, ellipsis, conjunction, lexical cohesion”. Eggins (1994: 95) añade la *estructura conversacional*: “In the rest of this chapter we will look briefly at how we can describe the different types of cohesion in text: lexical cohesion, reference, conjunction, and conversational structure”. Adoptaremos su propuesta y consideraremos la estructura conversacional como un mecanismo de construcción de cohesión.

Hemos explicado en la introducción que concedemos especial atención a la función interpersonal de la lengua. Sin embargo, debemos estudiar los mecanismos de cohesión, aunque éstos intervengan en la función textual de la lengua, por su importante contribución a la organización del discurso en la negociación de acuerdo. Sin ellos, una descripción de los procesos conversacionales en la negociación de acuerdo resultaría incompleta.

Para describir la estructura de la conversación es necesario comenzar precisando cuáles son las unidades descriptivas utilizadas para poder continuar explicando cómo se combinan dichas unidades dando forma a la estructura conversacional. Explicaremos después cuáles son los criterios de posición estructural, clasificación prospectiva y retrospectiva que sirven para identificar la funciones de los actos discursivos. Estos criterios nos permitirán la caracterización de los actos discursivos que son objeto de esta tesis, es decir, los actos producidos en secuencias que negocian acuerdo.

Terminaremos el capítulo analizando los mecanismos de cohesión gramatical (referencia, sustitución, elipsis y conjunción) y cohesión léxica que intervienen en la negociación de acuerdo.

Reservamos para el capítulo 6, dedicado a la descripción de los procesos conversacionales, el estudio del sistema de toma de turnos y de la organización de los sistemas de opciones en intercambios, movimientos, y secuencias.

2 UNIDADES DESCRIPTIVAS PARA EL ANÁLISIS DE CONVERSACIÓN: SU ORGANIZACIÓN Y ESTRUCTURA

En nuestro análisis utilizamos tanto las unidades de descripción conversacional propuestas por la Escuela de Birmingham, es decir, *acto*, *movimiento* e *intercambio*, como las formuladas por el análisis de conversación: *turno*, *par* y *secuencia*.

Como ya explicamos en el capítulo 1, al describir el marco teórico, la Escuela de Birmingham se propone ofrecer un modelo de descripción de la estructura del discurso y para ello adopta un modelo de descripción gramatical basado en la escala de rango. Distingue el intercambio como unidad fundamental, compuesto por movimientos y actos. Sin embargo, el análisis de conversación tiene otro objetivo: explicar el comportamiento de los hablantes en la conversación. Ten Have (1999: 15) resume así la que él considera “estrategia básica” del análisis de conversación: “Take what people are doing, that is, saying, not saying, saying something in a particular manner, at a particular moment, etc. and try to find out the kind of problem for which this doing might be a solution”. Con este propósito, Sacks descubre unidades que describen la organización secuencial de la conversación. Ya en su primera conferencia¹, observa la organización de ciertas acciones en pares. Por ejemplo, la producción de saludos:

(10) A: Hello

B: Hello

Como comenta ten Have (1999: 15), esta observación ha resultado de gran utilidad para el análisis de conversación y daría lugar a la formulación del concepto de *par de adyacencia*: “(...) the theme of paired actions, one creating a ‘slot’ for the next, later conceptualized as

¹ Otoño, 1964, publicada con el título “Rules of Conversational Sequence” en Sacks, (1992a: 3-11).

‘adjacency pairs’, has proven to be a very fruitful one”. En Sacks et al. (1974: 698) se manifiesta el interés, ya en aquel entonces consolidado, por la organización secuencial de la conversación: “For the last half dozen years we have been engaged in research, using tape recordings of natural conversation, that has been increasingly directed to extracting, characterizing, and describing the interrelationships of the various types of sequential organization operative in conversation”.

En las próximas secciones explicamos cuáles son las distintas unidades descriptivas que hemos utilizado en nuestro análisis.

2.1 El turno, el par y la secuencia

Un *turno* es la contribución de un hablante a la conversación. Los turnos se alternan entre los hablantes y muestran tamaño y orden variables. Esta cita de Sacks et al. (1974: 699) resume las características de los turnos: “It has become obvious that, overwhelmingly, one party talks at a time, though speakers change, and though the size of turns and ordering of turns vary”. En el artículo citado, elaboran las reglas de la alternancia de turnos que tanta repercusión han tenido en posteriores estudios de análisis de conversación. Sin embargo, faltaba explicar qué es lo que ocurre cuando más de un hablante habla al mismo tiempo. Schegloff (2000: 45) completa el sistema de alternancia de turnos con la explicación del mecanismo de gestión del habla simultánea: “It seems appropriate to take the set of practices that compose the overlap resolution device to be a component of the turn-taking organization in the first instance”.

Dos turnos consecutivos forman un *par*. Schegloff y Sacks (1973), (1974) formulan el concepto de *par de adyacencia* (*adjacency pair*) para realzar la secuencialidad que caracteriza a las dos partes de un par. Estas son las características de los *pares de adyacencia* que identifican:

- a) two utterance length
- b) adjacent positioning of component utterances
- c) different speakers producing each utterance

Schegloff y Sacks (1974: 238)

El *par de adyacencia* consta de dos partes, como por ejemplo, pregunta-respuesta, saludo-saludo, invitación-aceptación/rechazo. Esta es la definición que presentan Hutchby y Wooffitt (1998: 39):

Basically these are pairs of utterances which are *ordered*, that is, there is a recognizable difference between first parts and second parts of the pair; and in which given first pair parts require particular second parts (or a particular range of seconds). In other words, an invitation is the first part of the ‘invitation-response’ adjacency pair, and we recognize that invitations should be followed by a specific range of responses: mainly acceptances or declinations. Invitations should not be followed by greetings, for instance.

Schegloff y Sacks (1973: 295) formularon así la regla básica de los *pares de adyacencia*: “given the recognisable production of a first pair part, on its first possible completion its speaker should stop and a next speaker should start and produce a second pair part from the pair type the first is recognisably a member of”. Es importante observar que las dos partes de un par están unidas por una relación de predictibilidad y no de necesidad, es decir, la producción de la primera parte de un par hace esperar, pero no determina, la producción de una segunda parte del mismo tipo. Técnicamente se dice que la primera parte del par hace esperar una segunda parte con pertinencia condicionada por la primera.

Hutchby y Wooffitt (1998: 40) señalan que la caracterización de los *pares de adyacencia* es una caracterización idealizada, ya que las dos partes del par no tienen por qué ser contiguas y a menudo encontramos pares insertados entre las dos partes de los *pares de adyacencia*: “The parts of adjacency pairs do not need to be strictly adjacent at all. There are systematic insertions that can legitimately come between first and second pair parts”.

El *par de adyacencia* es un tipo de secuencia, como se desprende de Sacks et al. (1974: 716): “That is, ‘question’ is one instance of the first part of a sequential unit elsewhere termed ‘adjacency pairs’ (cf. Schegloff & Sacks). That class of units also includes such sequences as ‘greeting-greeting’, ‘invitation-acceptance/decline’ etc.”. La secuencia puede consistir en un *par de adyacencia* pero también puede contener tres o más turnos. En realidad, se trata de la unidad descriptiva menos definida. Tsui (1994: 7) comenta: “Sequence is the least well-defined descriptive unit”.

La literatura de análisis de conversación distingue, además del *par de adyacencia*, otros tipos de secuencias como, por ejemplo, presecuencias (Schegloff 1980), secuencias insertadas (Schegloff 1972), laterales (Jefferson 1972), de apertura, de cierre (Schegloff y Sacks 1974), de reparación o aclaración (Schegloff et al.1977). Observaremos su intervención en los procesos de negociación de acuerdo en la sección 4 del capítulo 6.

2.2 El acto, el movimiento y el intercambio

La Escuela de Birmingham propone unidades interaccionales ordenadas según una jerarquía de rango. Las unidades menores, los *actos*, se combinan para formar *movimientos* que a su vez pueden combinarse con otros movimientos y formar un *intercambio*. Como ya comentamos en la sección 6.1 del capítulo 1, la principal contribución de la Escuela de Birmingham al análisis de la conversación coloquial es la definición del *intercambio* como unidad fundamental de la estructura conversacional. El análisis de conversación estudiaba los *pares de adyacencia* y otros tipos de secuencias pero no proponía una teoría de la estructura del discurso. Así lo comentan Eggins y Slade (1997:44): “While CA recognized the adjacency pair (a two-turn structure) plus a range of different, more extended sequences, it did not propose a general theory of discourse structure. In contrast, Birmingham School analysts have tried to develop a general description, in functional-structural terms, of the exchange as the basic unit of conversational structure”. En esta cita queda patente la importancia del concepto de *función*, el otro concepto decisivo en la definición del modelo de Sinclair y Coulthard² además de la *escala de rango*. El concepto de *función* explica la organización del discurso y su estructuración en distintas unidades. Amy Tsui (1994), discípula de la escuela de Birmingham, recurre a criterios de posición estructural y función para caracterizar los distintos tipos de actos discursivos basándose en Sinclair y Coulthard (1975:34): “(...) the *discourse value* of an item depends on what linguistic items have preceded it, what are expected to follow, and what do follow”. Como actos susceptibles de iniciar un intercambio distingue *elicitaciones*, *actos informativos*, *ruegos* y *mandatos*: “elicitation, (...) informatives, (...) requestives, (...) directives.”, (Tsui 1994: 54-55). En una cuidadosa

² Puede verse la explicación de estos autores en (1975: 14), cita que ya hemos incluido en la sección 6.1. del capítulo 1.

taxonomía³, Tsui (1994: 65-193) distingue subtipos de cada clase. Así, por ejemplo, las elicitaciones se dividen en: “elicit: inform, elicit: confirm, elicit: agree, elicit: commit, elicit: reply y elicit: clarify” (Tsui 1994: x), según el tipo de respuesta proyectada. Además de caracterizar las respuestas en función del tipo de acto que les precede, podemos clasificarlas en uno de estos tres tipos: *positiva*, *negativa* o *temporización*. Si la respuesta cumple las expectativas del hablante hablamos de *acto positivo de respuesta*. Por ejemplo, la producción de un acto de información en respuesta a una elicitación de información constituye una respuesta positiva. Si por el contrario, la respuesta desafía dichas expectativas, nos encontramos ante un *acto negativo de respuesta*. Un acto negativo tras una elicitación de información puede ser, por ejemplo, la expresión de falta de voluntad de facilitar la información requerida. En español, la construcción “No me da la gana contestarte” y en inglés “*I don’t feel like answering*” pueden utilizarse para tal fin. Una tercera alternativa, la constituyen los *actos de temporización*. Éstos no cumplen las expectativas del emisor pero tampoco las desafían. Puede ser, por ejemplo, un acto que pospone la respuesta esperada, tal como: “Un momento; ahora mismo te lo digo”.

Además debemos considerar los actos de seguimiento (*follow ups*) que pueden producirse después de actos de respuesta, ocupando el tercer lugar del intercambio o incluso también el cuarto. Según el acto de respuesta corresponda a un acto *positivo*, *negativo* o de *temporización*, nos encontraremos ante la producción de un acto de seguimiento de *aprobación*, *concesión* o *aceptación*⁴, respectivamente.

La tabla que presentamos a continuación -tomada de Tsui (1994: 61)- resume las distinciones señaladas entre los distintos tipos de *actos* y *movimientos*:

Elements of structure	I	R	F1	F2
Move	Initiating	Responding	Follow-up (1)	Follow-up (2)
Head act: primary class	Initiating (Initiation)	Responding (Response)	Follow-up (1)	Follow-up (2)
Head act: subclass	Elicitation	Positive	Endorsement	Turn-passing

³ Ampliamos información sobre esta taxonomía en la sección 4.4. de este capítulo.

⁴ Aunque esta afirmación se corresponde con la incluida en Tsui (1994: 61), queremos advertir que cuando la autora realiza un estudio más minucioso de la aceptación (1994: 205-6) explica que puede aparecer como seguimiento después de actos de respuesta positivos, negativos o de temporización.

	Requestive	Negative	Concession	
	Directive	Temporization	Acknowledgement	
	Informative			

Tabla 15. Tipos de actos y movimientos que conforman un intercambio.

La tabla anterior ilustra también el tercer tipo de unidad descriptiva que tratamos en esta sección: el *intercambio*. Los movimientos producidos en los turnos de los distintos hablantes se encadenan formando estas unidades de rango superior. El intercambio prototipo es el *par de adyacencia* pero también se producen intercambios de tres partes (inicio, respuesta y movimiento de seguimiento) o incluso de cuatro partes, cuando se producen dos movimientos de seguimiento, tal y como se recoge en la tabla.

Veamos ahora con más detalle la estructura del movimiento. El movimiento consta de tres elementos, uno obligatorio o núcleo (*head*) y otros dos opcionales que Sinclair y Coulthard (1975: 46) denominan *pre-head* y *post-head* y Edmondson (1981: 84) *uptake* y *appealer*. Tomamos la traducción de Gallardo Paúls (1998: 38) y llamamos movimientos constitutivos a los componentes obligatorios y movimientos de enlace retroactivo o proyectivo a los opcionales “según establezcan o no relación directa con un turno inmediato. (...) Los movimientos de enlace son, evidentemente, los que reflejan la continuidad (o discontinuidad) entre los turnos, encargándose por tanto de las funciones de cohesión conversacional”. Su función es la de “marcar algún tipo de límite” (1998: 39).

Entre los movimientos de enlace retroactivo, Gallardo Paúls (1998: 40) incluye los prefacios y los reinicios. Se distinguen por su función demarcativa. Los *prefacios* son movimientos de enlace retroactivo, que “advirten de que lo que va después supone algún tipo de discontinuidad (temática, narrativa, discursiva) respecto a la intervención inmediatamente anterior”. Levinson (1983: 334-5) distingue los siguientes prefacios:

Prefaces: (i) the use of markers or announcers of dispreferreds like *Uh* and *Well*, (ii) the production of token agreements before disagreements, (iii) the use of appreciations if relevant (for offers, invitations, suggestions, advice), (iv) the use of apologies if relevant (for requests, invitations, etc.), (v) the use of qualifiers (e.g. *I don't know for sure but...*), (vi) hesitation in various forms, including self-editing.

Gallardo Paúls (1998: 42-43) presenta la siguiente definición y ejemplos de prefacios en español:

Un tipo de movimiento 1 que marca límites frente a la intervención anterior, ya sea anunciando la orientación del movimiento 2 o su cambio de tema (<por cierto>, <a propósito>, <en primer lugar>), o bien aludiendo de alguna forma al turno previo (<eso es cierto, y además>, <ya que...>). (...) Podemos hallar introductores semánticos (<para empezar...>), indicadores de la relación social entre los hablantes (<perdona que te interrumpa, pero...>), indicadores del grado de conocimiento sobre el mensaje (<hasta donde yo sé...>), o controladores comunicativos (<ya sabes, ...>).

Incluye también como prefacios, expresiones como “pues sí señor”, “oye, de verdad” (1998: 43), que nos resultan de gran interés por el nivel de lexicalización que han adquirido. Podemos escuchar “pues sí señor” en un mensaje dirigido a una mujer y “oye” ha perdido su significado en relación con el sentido auditivo.

Dado el carácter de acto no prioritario del desacuerdo, cabe esperar la aparición de prefacios en los movimientos de enlace que precedan a su realización. Estudiaremos con detalle su producción en nuestros *corpora*.

Los reinicios también pueden caracterizarse como movimientos de enlace retroactivo. Son repeticiones del propio hablante al comienzo del turno que tienen como función, según nos explica Gallardo Paúls (1998: 44): “llamar la atención del oyente o darle tiempo para planificar el turno sin que pierda la posesión de la palabra”. Son frecuentes en casos de solapamiento entre dos hablantes y, por tanto, son frecuentes en los casos en que varios hablantes quieren hacer valer su opinión y compiten por el turno simultáneamente.

Los movimientos de enlace proyectivo señalan el final de una intervención y la cesión de turno. Además, Gallardo Paúls (1998: 47) habla de su utilidad para crear lo que los etnometodólogos llaman espacios de observación: “Su finalidad es alargar la posesión del turno mientras el oyente planifica su intervención, para evitar un posible silencio”. La previsión de actos no prioritarios supone una motivación importante para su producción: (...) “[Ocurren] por ejemplo, en situaciones donde se puede prever una respuesta no deseada, como el rechazo de una petición, la disconformidad con un juicio, la negativa a una invitación...”. En situaciones en que se puede prever desacuerdo, también un acto no

prioritario, los hablantes pueden recurrir a este tipo de movimientos. Como realizaciones, Gallardo Paúls (1998: 46) incluye las preguntas añadidas (correspondientes en inglés a las interrogativas denominadas *question tags*) y los prolongadores. La repetición puede utilizarse como prolongador de un turno.

Además de la función de los prolongadores que acabamos de citar de Gallardo Paúls (1998: 47): “para evitar un posible silencio” nos parece importante señalar una función de expresión de la actitud⁵ del hablante ante el mensaje que comunica. Quizá anticipa⁶ la producción por parte del receptor de un posible acto no prioritario, tal como el desacuerdo, y decide utilizar el movimiento prolongador para incluir su actitud de aprecio, implicación o humor en el mensaje. Por ejemplo, un vocativo cariñoso, elemento componente del sistema de implicación, puede añadirse a una opinión desfavorable para el interlocutor:

(11) *Conversación entre madre e hija*

A: Esas líneas están torcidas. Vas a tener que repetir todo el dibujo,
cielín.

El vocativo cariñoso *cielín* prolonga el movimiento constitutivo de expresión de la opinión de la madre y se produce cuando observa una mueca de disgusto en su hija, que es producida como reacción ante la expresión de la opinión desfavorable de su madre.

Los movimientos constitutivos son los que se encargan de la progresión y desarrollo de los temas conversacionales. Su clasificación se establece en términos de los actos de habla que los conforman. En la sección 4 de este capítulo veremos los criterios que hacen posible su identificación.

En el capítulo 6 veremos con detalle como se combinan las unidades aquí presentadas en distintos sistemas de opciones y también veremos cuáles son las opciones posibles en los intercambios producidos para la negociación de acuerdo.

⁵ Incluimos información detallada sobre la realización del sistema de actitud en las secciones 5.1, 5.2 y 5.3 del capítulo 5.

⁶ Esta anticipación aparece motivada, con frecuencia, por rasgos no segmentales como la expresión facial del receptor o la calidad de voz en la producción de un sonido indicativo de fastidio.

2.3 La organización de las unidades y la estructura de la conversación

El punto de partida del análisis de conversación lo constituye la idea de que la conversación es una actividad ordenada y organizada estructuralmente. Esta idea queda recogida en Hutchby y Wooffitt (1998: 17): “Sacks originated a radical research programme which was designed to investigate the levels of social order that could be revealed in the everyday practice of talking. The hypothesis with which this programme was begun was that ordinary conversation may be a deeply ordered, structurally organized phenomenon”. Además consideran que la contribución más original de Sacks es la de entender que siempre hay un orden en la interacción: “Underlying all this is perhaps Sacks’s most original idea; namely, that there is ‘order at all points’ in talk-in-interaction” Hutchby y Wooffitt (1998: 21). Este juicio se basa en la siguiente cita original de Sacks (1984: 22): “(...) whatever humans do can be examined to discover some way they do it... That is, we may alternatively take it that there is order at all points”. Hay que tener en cuenta que estas ideas las comunicaba Sacks en la primavera de 1966 (en concreto en la conferencia 33, incluida en Sacks 1992, vol 2: 483-8), mientras que Chomsky (1965) estaba defendiendo lo contrario, es decir, que la conversación cotidiana no puede ser el objeto de estudio de la lingüística por ser una actividad desordenada. La consecuencia más inmediata para el análisis de conversación de la presuposición de orden en la interacción es la idea de que todo es susceptible de análisis y nunca hay que descartar su interés a priori: “For CA, the notion of order at all points means that nothing in talk-in-interaction should be dismissed as trivial or uninteresting *before* we have subjected it to analysis” Hutchby y Wooffitt (1998: 23). Otra consecuencia es la búsqueda de mecanismos que expliquen la organización secuencial de la interacción. Desde el principio se planteó como cuestión esencial el estudio del sistema de toma de turnos, que revisamos en la sección 2 del capítulo 6 y se adoptó, como ya hemos visto, el par de adyacencia como modelo organizativo de la estructura conversacional. Sin embargo, Tsui (1994: 25-43) propone el intercambio de tres partes como unidad organizativa de mayor poder descriptivo: “This chapter argues that a three-part exchange is more powerful as a description of the basic unit of conversational organization than an adjacency pair”. La autora presenta varios ejemplos en los que la presencia de un tercer movimiento de seguimiento resulta de gran importancia para el desarrollo comunicativo del intercambio. En algunos, incluso, la presencia del seguimiento en tercera posición es obligada. Cita a Berry (1981: 123) para explicar cómo el criterio del

conocedor primario o secundario es esencial para saber cuándo la presencia del seguimiento es obligatoria u opcional. Veamos los ejemplos de Berry (1981: 122):

(12) **I** Quizmaster: In England, which cathedral has the tallest spire?

R Contestant: Salisbury.

F Quizmaster: **Yes.**

(13) **I** Son: Which English cathedral has the tallest spire?

R Father: Salisbury.

F Son: **Oh.**

Sólo en el primer ejemplo es obligatorio el seguimiento, ya que el presentador del concurso es el conocedor primario y se requiere su evaluación de la respuesta en un tercer movimiento. En el segundo ejemplo, el hijo es conocedor secundario y, por tanto, no está en posición de evaluar la corrección de la respuesta de su padre. El movimiento de seguimiento es, en este caso, sólo opcional. Tsui (1994: 30) cita también el estudio de Heritage (1984b), quien no comparte la opinión de Berry. Para Heritage, la producción de un movimiento de seguimiento como el que encontramos en el segundo ejemplo de Berry, es también de carácter obligatorio. La persona que ha hecho la pregunta debe producir un movimiento que pruebe que ha recibido la información.

El movimiento de seguimiento tiene la función general de reconocer el resultado de la interacción pero también podemos citar otras funciones más específicas:

(...) the follow up move has a general function of acknowledging the outcome of the interaction. To evaluate the correctness of the response is only one of the realizations of this general function. Other realizations are: to accept the outcome of the preceding interaction; to show an appreciation of the response; to minimize the face damage that has been done; and to show a change of state of knowledge.

De estas funciones es fácil concluir la importancia de los movimientos de seguimiento en la negociación de acuerdo. Con frecuencia se utilizan, como veremos en los resultados del

análisis, para apreciar una respuesta de acuerdo, mostrando aprobación de la opinión del interlocutor o para aceptar el resultado negativo producido en un acto de desacuerdo, expresando concesión.

Para comprobar la frecuencia de aparición de intercambios de tres partes o incluso de cuatro o cinco cuando aparecen varios movimientos de seguimiento, contabilizaremos todos los casos en nuestros *corpora*, tal y como hemos explicado en el capítulo 3.

3 IDENTIFICACIÓN DE LAS FUNCIONES DE LOS ACTOS DISCURSIVOS: CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN

Como partimos de una interpretación funcional de la interacción como intercambio de actos que crean unas expectativas de prioridad y secuencia en la conversación, los actos comunicativos constituirán el primer nivel de nuestro análisis. De los actos pasaremos al estudio de los movimientos: su estructura interna, agrupación en intercambios y secuenciación. Seguimos así el esquema de análisis propuesto por Eggins y Slade (1997: 169): “(...) first, a functional interpretation of dialogue as the exchange of speech functions (speech acts) (...). We will then look at the sequencing of moves involved in the joint accomplishment of turn-taking, exploring the unfolding of conversational exchanges”.

El modelo de análisis de la estructura del discurso que nos parece más completo es el de Tsui (1994). A continuación resumimos los criterios que esta autora formula para distinguir las funciones de los actos discursivos.

3.1 La posición estructural

Tsui (1994: 15) sigue a Sinclair y Coulthard (1975) y explica la importancia de la posición de un acto discursivo en la estructura del discurso para poderlo identificar. Sinclair y Coulthard (1975: 29) escriben: “It is place in the structure of the discourse which finally determines which act a particular grammatical item is realizing”. Un ejemplo típico es la identificación de una pregunta y su respuesta (según la terminología de Tsui (1994) los elementos del par *elicitación: información*). En los siguientes ejemplos, tomados de Tsui

(1994: 15), una misma expresión “It’s nearly three” aparece en dos emplazamientos estructurales bien distintos:

(14) A: What’s the time?

B: **It’s nearly three.**

(15) X: It’s **nearly three.**

Y: Oh my God!

La posición estructural es clave para su distinción. En el primer caso, “It’s nearly three” puede identificarse como respuesta a una elicitación solicitando información y en el segundo caso como un acto informativo seguido de una aceptación.

Los analistas de conversación de la escuela californiana también observan la importancia de la posición estructural en la identificación de un acto. Para Schegloff y Sacks (1973: 299): “Finding an utterance to be an answer, to be accomplishing answering, cannot be achieved by reference to phonological, syntactic, semantic, or logical features of the utterance itself, but only by consulting its sequential placement, e.g., its placement after a question”.

3.2 La clasificación prospectiva

Para clasificar los actos discursivos que ocupan la misma posición estructural, Sinclair y Coulthard (1975: 12) proponen el concepto de *clasificación continua* y sostienen que el significado de un acto depende de su valor para predecir el que le sigue “the meaning of an utterance is its predictive assessment of what follows”. Tsui (1994: 17) simplifica la idea: “In other words, utterances occurring in the same move are characterized according to the kind of response they expect”. Y la ilustra con estos ejemplos:

For example, in the initiating move, an utterance which expects a linguistic response of supplying a piece of information is characterized as an elicitation, one that expects a non-linguistic response is characterized as a directive, and one that

expects a linguistic response of acknowledgement is characterized as an informative.

Este criterio se complementa con el de clasificación retrospectiva, que veremos a continuación.

3.3 La clasificación retrospectiva

Un hablante puede producir un acto con una función determinada y, sin embargo, su interlocutor puede atribuirle otra distinta. Puede, por ejemplo, emitir un ruego utilizando una interrogativa indirecta que el receptor interprete como una elicitación de información a la que contesta como tal. El siguiente ejemplo, que Tsui (1994: 18) cita de Labov y Fanshel (1977: 75) lo ilustra:

- (16) A: Would you mind taking the dust rag and dust around?
B: “No”.

A este fenómeno le llama Tsui (1994: 18) *clasificación retrospectiva* y puede suceder tanto con la intención por parte del receptor de alterar el significado que el emisor quiere transmitir, como sin tal intención.

En nuestro análisis, hemos leído las conversaciones de los *corpora* con mucha atención para poder identificar los actos en función de los criterios de posición estructural, clasificación prospectiva y clasificación retrospectiva.

3.4 Taxonomía general de actos discursivos

Tsui (1994: 52) presenta tres tipos de actos primarios basándose en criterios de posición estructural: *actos de inicio*, *de respuesta* y *de seguimiento*, según aparezcan en movimientos de *inicio*, *respuesta* o *seguimiento*: “initiating acts, (...) responding acts (...) follow up acts”.

Los *actos de inicio* se subclasifican según el tipo de respuesta esperada siguiendo el criterio de clasificación prospectiva:

- 1) *Actos que esperan una respuesta no verbal* (que puede y suele ir acompañada de una respuesta verbal): ruegos y mandatos.
- 2) *Actos que esperan una respuesta verbal* (o respuesta no verbal que la sustituya): elicitaciones y actos informativos.

Los *actos de respuesta* se clasifican recurriendo al concepto de *prioridad*, propuesto por la escuela californiana de análisis de conversación. En resumen, este concepto, que será tratado en la sección 5.1. del capítulo 6, determina la organización estructural de las respuestas: aquéllas que son prioritarias se producen sin elementos mitigadores mientras que las que no son prioritarias suelen ir acompañadas de tales elementos. Como ejemplos de respuestas prioritarias podemos citar la *aceptación* después de una *invitación* o el *acuerdo* después de una *elicitación*. Sin embargo, el *rechazo* a una invitación o el *desacuerdo* tras una *elicitación*, constituyen ejemplos de actos no prioritarios. Las respuestas prioritarias se denominan, según Tsui (1994: 58) *actos positivos de respuesta* y las no prioritarias *actos negativos*. Es posible un tercer tipo de respuesta, que denomina *temporización*, consistente en retrasar la producción de una respuesta positiva. Tales *temporizaciones* carecen también de prioridad y suelen ir acompañadas de elementos mitigadores.

La identificación de los tres tipos de respuesta señalados se ve también determinada por el tipo de *actos de seguimiento* que pueden sucederles. Las respuestas positivas proyectan *actos de seguimiento de aprobación* y las negativas proyectan *actos de seguimiento de concesión*. Las temporizaciones van seguidas de *actos de seguimiento de aceptación*⁷.

Además de los tres tipos de *actos de seguimiento* mencionados, podemos encontrar *actos de seguimiento 2* producidos después de un primer *acto de seguimiento*. Constituyen actos opcionales del intercambio que no son proyectados por *actos de respuesta* sino por otros *actos de seguimiento* previos.

⁷ Véase la nota 4 al respecto.

La tabla 15, tomada de Tsui (1994: 61) resume la taxonomía general de actos discursivos que empleamos en este estudio e ilustra estos comentarios.

Cada uno de los distintos tipos de actos inicio se subclasifica a su vez, según el tipo de respuesta esperada. Vamos a centrarnos en las elicitaciones y en los actos informativos por ser los actos que pueden preceder a respuestas de acuerdo y desacuerdo. No obstante, no todos los tipos de elicitación ni todos los actos informativos intervienen en la negociación de acuerdo. Tsui distingue cinco tipos de elicitación (1994: 81-89): *elicit: inform*, *elicit: confirm*, *elicit: agree*, *elicit: commit* y *elicit: repeat* o *elicit: clarify* y tres tipos de actos informativos (1994: 137): *reports*, *assessments* y *expressives*. En la próxima sección explicamos cuáles son objeto de nuestro estudio por intervenir en las secuencias que negocian acuerdo.

El análisis de los actos de seguimiento también nos interesa, ya que dichos actos intervienen en la negociación de acuerdo.

4 CARACTERIZACIÓN DE LOS ACTOS DISCURSIVOS PRODUCIDOS EN SECUENCIAS QUE NEGOCIAN ACUERDO

El estudio de Tsui (1994) nos ayuda a definir con precisión los actos discursivos que pueden ocurrir (1) en los *movimientos de inicio* que preceden a respuestas de acuerdo o desacuerdo, (2) en los *movimientos de respuesta* que expresan acuerdo y desacuerdo y (3) en los *movimientos de seguimiento* que pueden seguir a los actos de acuerdo o desacuerdo.

Los *movimientos de inicio* que preceden a respuestas de acuerdo o desacuerdo, son actos que expresan opiniones y se definen en la sección 4.4.1. Los actos de expresión de acuerdo y desacuerdo quedan definidos en la sección 4.4.2, tanto cuando son producidos en movimientos de respuesta como cuando son producidos en movimientos de seguimiento.

4.1 Caracterización de los actos que expresan opiniones

Las definiciones de Tsui (1994), que resumimos e ilustramos en las próximas secciones, nos han permitido considerar como expresión de opiniones a aquellos actos producidos en la

primera parte de los siguientes pares: *elicitación: acuerdo*, *elicitación: confirmación*, *evaluación: acuerdo* e *información: aceptación*.

4.1.1 Primera parte del par *elicitación: acuerdo* (*elicit: agree*)

Los hablantes que producen la primera parte del par *elicitación: acuerdo* tratan de conseguir el acuerdo del interlocutor con la presuposición del hablante de que la proposición expresada es cierta: “The illocutionary intent of an *elicit: agree* is to get the addressee to agree with the speaker’s assumption that the expressed proposition is self-evidently true”, (Tsui, 1994: 169). Sirva el siguiente ejemplo como ilustración:

(17) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: aren't they real s-,

.. aren't their k- .. legs [pretty soft]?

MILES: [Yeah,

there's] less calcium % deposits <X in them X>.

Identificamos la intervención de Harold (“aren't they real s-, .. aren't their k- .. legs [pretty soft]?”) con la expresión de una opinión en la forma de un acto de *elicitación: acuerdo*.

Los actos de *elicitación: acuerdo* se caracterizan por la entonación ascendente, propia de las interrogativas, aunque la forma del enunciado sea declarativa. Incluso observamos que un enunciado declarativo puede transformarse en otro interrogativo mediante la adición de cláusulas como, por ejemplo, *You know*. La adición de esta cláusula al final de un enunciado declarativo transforma un acto que, de no ser por su presencia pudiera interpretarse como un acto de *evaluación*, en un acto de *elicitación: acuerdo*. Los siguientes fragmentos de la conversación *Actual Blacksmithing* lo ilustran:

(18) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE:there isn't mary- .. very many,

.. ferrier⁸ girl=s **you know?**

LENORE: Unhunh.

(19) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: (H) .. She's @out there just,

(H) .. working away.

... And,

those guys are so u=sed to it,

that they do it all day long.

you know.

LENORE: M[hm],

LYNNE: [And] that doesn't bother em a bit,

to just go out there and,

(20) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: .. And she said like,

.. the lights looked= .. a greenish color.

DORIS: Yeah.

[They look a green XXXX].

LYNNE: [You know how they look yellow at night,

you know?]

DORIS: ... Yeah.

they just looked green.

... It was a wei=rd.

.. ugly.

.. ugly day.

Los enunciados declarativos también pueden transformarse en interrogativos mediante la adición de cláusulas interrogativas (*question tags*). Downing y Locke (1992: 206), en la sección que dedican a las funciones discursivas de las cláusulas añadidas, señalan cómo la

⁸ Respetamos la ortografía “ferrier” que aparece en el *SBCSAE*, aunque la forma constatada en distintos diccionarios (por ejemplo, el *Longman Dictionary of Contemporary English*) es “farrier”.

adición de cláusulas interrogativas ayuda a conseguir la respuesta del receptor: “Tag questions are questions and so require an answer. They are an important means of carrying the conversation forward, and enable a speaker to elicit a response from the hearer, where a tagless declarative or exclamative would not necessarily achieve this end”. Por esta razón no es extraño observar la frecuencia con la que los actos de *elicitación: acuerdo* y los de *elicitación: confirmación* contienen interrogativas añadidas. Sin embargo, existe otra forma, bastante frecuente en las conversaciones analizadas, que desempeña la mencionada función discursiva de estas interrogativas añadidas. Se trata de la forma *right?*, que Downing y Locke (1992: 206) mencionan por la popularidad adquirida: “A form which has become popular in recent years is *Right?*, now often used instead of a polarity tag as in: The train doesn’t leave until ten o’clock, *right?*”. Según los datos analizados, dicha forma interviene en actos de *elicitación: confirmación*, *elicitación: acuerdo* y actos de *emisión de información*. A continuación ilustramos los dos primeros:

(21) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [2This is salsa, **right**2]?

JAMIE: Yeah.

(22) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: Y=ou <HI see HI> all those things,
right?

DARRYL: [<VOX Yea=h VOX>].

No obstante, *right* también aparece en actos de *emisión de información*. A veces obtiene respuesta de *aceptación* y a veces no obtiene respuesta, como en el siguiente ejemplo:

(23) *SBCSAE, Raging Bureaucracy*

SHARON: (H) First they're like,
.. first I only had fifteen kids.

right?

.. And the,

(H) legally you have to have eighteen.

Observamos que, mientras en los ejemplos (6) y (7), *right* es intercambiable con una pregunta interrogativa añadida, en el ejemplo (8) no lo es. La interrogativa *didn't I?*, después de *first I only had fifteen kids*, le daría al enunciado un valor de *elicitación: confirmación* ausente con *right?*. Después de observar otros ejemplos de *right?* producidos en actos de *emisión de información*, concluimos, que en esta posición estructural discursiva, *right?* no es intercambiable con una interrogativa añadida.

Otra forma típica de los actos de *elicitación: acuerdo* es la interrogativa negativa como la del siguiente fragmento:

(24) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: [3Yeah3], aren't they real s-, .. aren't their k- .. legs
[pretty soft]?

MILES: [Yeah, there's] less calcium % deposits <X in them X>. ...

[2And2] also,

PETE: [2Mm2].

MILES: .. they're still growing.

Estos actos también pueden comenzar con el adverbio *so*, a veces precedido del conector *and*, como vemos en el siguiente fragmento de la conversación *Actual Blacksmithing*:

(25) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: [And so this was] probably like a Billings radio station,
or [2something like that?

LENORE: [2Yeah,

.. Unhunh2].

En español, la estructura característica de los actos de *elicitación: acuerdo* consiste en la producción de un enunciado declarativo seguido de *¿verdad?*, *¿no?* o la interjección *¿eh?*, como en los siguientes ejemplos:

(26) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

CLAUDIA: Esos no saben, </simultáneo> ¿**verda**<(d)>?

(27) *Santamaría (1992), Vecinas*

CARMEN: Y luego pues se hace el humillo, ¿**no**?

ROSI: Se hace el humillo y se queda to<(d)><(o)> pegajoso, pero mira, con un <simultáneo> rascavidrios...

(28) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

LUIS: No tien<(e)><(n)> </simultáneo> buen pelo, ¿**eh**? No.

JOSE: No.

4.1.2 Primera parte del par elicitación: confirmación (*elicit:confirm*)

También consideramos la producción de la primera parte del par *elicitación: confirmación* como un acto que puede ser utilizado para expresar una opinión. En este tipo de actos, el hablante trata de obtener de su interlocutor la confirmación de que su presuposición es correcta: “The illocutionary intent of an elicit: confirm is to get the addressee to confirm that the speaker’s assumption is correct”, Tsui (1994: 167). Obsérvese la intervención de Miles en el siguiente fragmento:

(29) *SBCSAE, Lambada*

MILES: .. **You .. you probably read the same Examiner article [I read].**

JAMIE: [Yeah], probably, yeah.

Con su intervención: “You .. you probably read the same Examiner article [I read]”, Miles intenta obtener de Jamie la confirmación de que la presuposición de que Jamie leyó el mismo artículo es correcta.

La entonación característica de este tipo de actos, al contrario que la propia de los actos de *elicitación: acuerdo*, es descendente, tal y como puede apreciarse en el ejemplo anterior.

4.1.3 Primera parte del par *evaluación: acuerdo* (*assessing: agree*)

El tipo de acto que Tsui (1994: 143) denomina *assessing* y traducimos por *evaluación*, es una clase de *valoraciones* (denominadas *assessments*) distintas de los actos de *crítica* y de los de *cumplido* que proyectan, como respuesta positiva, actos de acuerdo. Tsui (1994: 143) define el acto de evaluación (*assessing*) como: “(...) the kind of assessment which gives judgement or evaluation of an event, state(s) of affairs, or a third party”. Aquí vamos a definirlo como la emisión de un juicio o evaluación respecto a acontecimientos, estados de las cosas o individuos.

La producción de acuerdo es prioritaria tras un acto de evaluación, mientras que la de desacuerdo desafía las presuposiciones de tal evaluación. El siguiente ejemplo ilustra el acto de *evaluación: acuerdo*.

(30) *SBCSAE, Lambada*

MILES: and I guess he really goes fa=st. [<X And X>],

JAMIE: [Yeah].

Miles emite un juicio sobre una tercera persona y Jamie expresa su acuerdo con dicho juicio mediante el operador de polaridad *yeah*.

Aunque los enunciados declarativos constituyen la estructura típica de estos actos, observamos que también las interrogativas parciales pueden formar parte de dicha estructura tanto en inglés como en español. En las conversaciones analizadas encontramos ejemplos de interrogativas parciales como el siguiente:

(31) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: .. **What does that have to do with heaven and hell in the book.**

PAMELA: ... Well,

... % I'm just sort of= reiterating.

... I could read you some.

DARRYL: [No].

PAMELA: [I] mean is that allowed?

DARRYL: ... No I I don't want to hear anything out of a book with,
.. chapter called heaven and hell.

De la pregunta de Darryl podemos inferir que este hablante considera que debería haber relación entre lo que Pamela ha estado explicando y el tema del cielo y el infierno y, sin embargo, él no encuentra tal relación. En consecuencia, su pregunta no es una simple petición de información sino que transmite una opinión y es, por tanto, un acto de *evaluación*. Este ejemplo muestra la importancia de la interpretación cognitiva de los actos discursivos.

4.1.4 Primera parte del par *información: aceptación (report: acknowledge)*

La expresión de opiniones también puede realizarse mediante la producción de la primera parte del par *información: aceptación*. Cuando un hablante produce un acto de este tipo, comunica información sobre acontecimientos, estados de las cosas o individuos y espera que su interlocutor acepte tal información como una representación correcta de la realidad: “A *report* gives a factual account of events or states of affairs. Its illocutionary intent is to get the addressee to accept what the speaker has reported as a true representation of events or states of affairs”, (Tsui, 1994: 181).

(32) *SBCSAE, Lambada*

MILES: **And they were talking about how,**

... he's teaching [these] cla=sses,

PETE: [Hm].

En este fragmento, Miles proporciona información sobre una tercera persona y Pete acepta tal información con la producción de una vocalización que supone la expresión mínima de aceptación.

4.2 Caracterización de los actos que expresan acuerdo y desacuerdo

Como ya hemos dicho, los actos que expresan acuerdo y desacuerdo pueden aparecer en movimientos de respuesta o en movimientos de seguimiento pero nunca en movimientos de inicio. En el presente estudio caracterizamos como *actos que expresan acuerdo* a las respuestas *positivas* que siguen a la primera parte de los siguientes pares: *elicitación: acuerdo*, *elicitación: confirmación*, *evaluación: acuerdo* e *información: aceptación*. También consideramos *actos de acuerdo* los producidos tras estas respuestas en los *movimientos de seguimiento* como *aprobación*, *aceptación* o *concesión*, si bien el grado de acuerdo varía entre éstos. La *aprobación* expresa un nivel de acuerdo mayor que la *aceptación* o la *concesión*. Por el contrario, caracterizamos como *actos que expresan desacuerdo* a las respuestas *negativas* que siguen a la primera parte de los pares: *elicitación: acuerdo*, *elicitación: confirmación*, *evaluación: acuerdo* e *información: aceptación*. En algunos casos, las *temporizaciones* también pueden considerarse casos de desacuerdo. Recurriremos a los criterios de clasificación prospectiva y retrospectiva para su identificación como tales.

Según Tsui (1994: 170) el desacuerdo es una respuesta que desafía las expectativas de los hablantes manifiestas en el movimiento inicio precedente y por tanto se considera un *desafío* en lugar de una *respuesta*: “a disagreement challenges presupposition [...], and is therefore a *challenge* rather than a *response*”. Para esta autora, los movimientos desafío constituyen, en sentido estricto, un nuevo inicio: “Therefore, strictly speaking, a challenging move is a kind of initiating move which challenges the presuppositions of the preceding initiating move or responding move”, (Tsui 1994: 163). Nosotros preferimos adoptar una visión más flexible. Consideramos los *desafíos* un tipo de *respuesta* y los clasificamos como tales aunque en un nivel de análisis posterior, todos ellos pudieran analizarse como *inicios*.

En las siguientes secciones incluimos los mismos ejemplos que han ilustrado la producción de opiniones. Vamos ahora a fijar nuestra atención en la segunda parte de los pares para caracterizar los actos discursivos que pueden expresar acuerdo y desacuerdo. También ilustramos con ejemplos su producción en movimientos de seguimiento.

4.2.1 Segunda parte del par *elicitación: acuerdo* (*elicit: agree*)

El hablante que produce la segunda parte del par *elicitación: acuerdo* tiene las opciones de producir una respuesta *positiva de acuerdo*, una *negativa de desacuerdo* o una *temporización*. El acuerdo implica que comparte con el hablante que expresó su opinión la presuposición de que la proposición expresada es cierta. Sirva el siguiente ejemplo como ilustración de la producción de acuerdo:

(33) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: [3Yeah3],
aren't they real s-
.. aren't their k- .. legs [pretty soft]?

MILES: [Yeah,
there's] less calcium % deposits <X in them X>.

Miles comparte con Harold la presuposición de que las piernas de los niños son blandas. Produce un acto de acuerdo mediante la expresión de un operador de polaridad positiva *Yeah* y la contribución de información que refuerza la presuposición de Harold.

El desacuerdo y la temporización se producen cuando el interlocutor no comparte la presuposición del hablante. Las temporizaciones, aún no siendo desacuerdos explícitos, se interpretan como tales, ya que la ausencia de acuerdo suele interpretarse como desacuerdo.

4.2.2 Segunda parte del par *elicitación: confirmación* (*elicit: confirm*)

Después de la producción de la primera parte del par *elicitación: confirmación* el destinatario de tal acto puede confirmar que la presuposición del primer hablante es correcta. En tal caso clasificaríamos tal confirmación como un caso de acuerdo. Obsérvese la intervención de Jamie en el siguiente fragmento:

(34) *SBCSAE, Lambada*

MILES: .. You .. you probably read the same Examiner article [I read].

JAMIE: [Yeah], probably, yeah.

Con su intervención: “You .. you probably read the same Examiner article [I read]”, Miles intenta obtener de Jamie la confirmación de que la presuposición de que Jamie leyó el mismo artículo es correcta. Jamie produce tal confirmación. Si por el contrario hubiera negado la presuposición, habríamos clasificado su negativa como un acto de desacuerdo. Una tercera opción del destinatario del mensaje es la producción de una temporización que, por lo general se interpreta como desacuerdo, ya que ante la ausencia de confirmación, el primer hablante suele concluir que su presuposición no es correcta.

4.2.3 Segunda parte del par *evaluación: acuerdo (assessing: agree)*

Según Tsui (1994: 183-187), las opciones posibles después de los actos de *evaluación: acuerdo* son: (a) las respuestas positivas de acuerdo, (b) las respuestas negativas de desacuerdo y (c) las temporizaciones. El acuerdo se produce cuando el interlocutor acepta el juicio o evaluación de determinadas circunstancias relativas a acontecimientos, estados de las cosas o individuos. El desacuerdo se produce en caso contrario, es decir, cuando se produce el rechazo de dicho juicio o evaluación o, cuando, mediante una temporización, se retrasa la aceptación.

La producción de acuerdo es prioritaria⁹ tras un acto de *evaluación: acuerdo*, ya que acepta la presuposición contenida en la evaluación del hablante, mientras que el desacuerdo desafía las presuposiciones de tal evaluación y constituye un acto no prioritario. El siguiente ejemplo ilustra la producción de acuerdo con un acto de *evaluación: acuerdo*.

(35) *SBCSAE, Lambada*

MILES: and I guess he really goes fa=st. [<X And X>],

JAMIE: [Yeah].

⁹ Con la salvedad que hicimos en la sección 3 del capítulo 3 en que citamos a Bilmes (1988: 175) y Kotthoff (1993: 193) y sus observaciones respecto al cambio de sistema de prioridad en contextos de discusión y conflicto.

Miles emite un juicio sobre una tercera persona y Jamie expresa su acuerdo con dicho juicio.

Hacemos notar que nuestro análisis revela la existencia de un tipo de respuesta ausente de la taxonomía de Tsui (1994). A la vista del material analizado, proponemos un cuarto tipo de respuesta posible tras un acto de *evaluación: acuerdo*, consistente en la producción de actos de *aceptación de la evaluación (acknowledge)*, similares a los actos de *aceptación* que pueden producirse tras actos de emisión de *información*. El siguiente ejemplo ilustra la utilización de *really* en un acto de aceptación del acto evaluativo del turno anterior:

(36) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [2well, my lambada's2] [3definitely3] getting better.

JAMIE: [3Really3]? ... Really? I wanna go out lambada dancing with you

La respuesta de Jamie al acto evaluativo de Miles no constituye una respuesta positiva de acuerdo ni una negativa de desacuerdo o temporización, por lo que creemos que puede caracterizarse como una aceptación del acto evaluativo. Por tanto, parece necesario ampliar el conjunto de respuestas posibles a los actos de *evaluación: acuerdo* contemplados por Tsui (1994: 183-187).

En inglés es frecuente la utilización de *really?* y de proposiciones abreviadas en este tipo de actos; en español encontramos expresiones del tipo ¡ah!, ¿sí?, ¡anda!, ¡fíjate! que pueden aparecer solas o en combinación, tanto en actos de *aceptación de información* como en actos de *aceptación de evaluaciones*. En el siguiente fragmento, Claudia produce un acto de *aceptación de evaluación con fíjate*:

(37) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

CARMEN: Parece que he cogido color en las piernas ¿no?

(...)

CARMEN: Que he cogido color... ¡oh!

CLAUDIA: Fíjate.

4.2.4 Segunda parte del par *información: aceptación* (*report: acknowledge*)

La expresión de acuerdo y desacuerdo también puede realizarse en la segunda parte del par *información: aceptación*. Cuando un hablante produce un acto de este tipo, comunica información sobre acontecimientos o estados de las cosas y espera que su interlocutor acepte tal información como una representación correcta de la realidad. Tal aceptación se considera un acto de acuerdo. Obsérvese la respuesta de Pete en el siguiente fragmento:

(38) *SBCSAE, Lambada*

MILES: And they were talking about how,
 ... he's teaching [these] cla=sses,

PETE: [Hm].

Miles proporciona información sobre una tercera persona y Pete acepta tal información con la producción de una vocalización que supone la expresión mínima de aceptación.

El desacuerdo se produce cuando el interlocutor rechaza la información contenida en la primera parte del par o, cuando, mediante una temporización, se retrasa su aceptación.

4.2.5 Tercera parte del intercambio; El movimiento de seguimiento (*follow-up*): *Aprobación, (endorsement), aceptación (acknowledgement) y concesión (concession)*.

La expresión de actos de acuerdo y desacuerdo puede también producirse en los actos de seguimiento (*follow ups*) que pueden aparecer después de actos de respuesta, ocupando el tercer lugar del intercambio o incluso también en cuarto lugar, en aquellos casos en los que se producen dos movimientos de seguimiento. El acto de seguimiento producido depende del tipo de respuesta que precede al seguimiento. Las respuestas *positivas, negativas* o de *temporización*, proyectan distintos actos de seguimiento de *aprobación, concesión* o *aceptación*, como explicamos a continuación.

Las respuestas positivas de acuerdo proyectan *actos de seguimiento de aprobación* en los que el hablante aprueba la respuesta anterior. En palabras de Tsui (1994: 200): “[The speaker]

endorsers the positive outcome of the interaction”. Las expresiones que suelen realizar estos actos son, en inglés *good, great, splendid, wonderful* y en español *vale, bien, estupendo, fantástico* o *perfecto* entre otras. La entonación nos ayudará a distinguir los casos de aprobación de los de aceptación, también posibles tras la producción de respuestas positivas. Por ejemplo *bueno* con tono enfático puede expresar *aprobación* mientras que con tono neutro puede indicar *aceptación*.

Las respuestas negativas de desacuerdo proyectan *actos de seguimiento de concesión*. “*Concessions* are follow up acts which accept a negative outcome”, (Tsui, 1994: 205). Como las respuestas negativas amenazan la imagen del interlocutor, éste puede aceptar la respuesta y además, intentar quitar peso a tal amenaza con expresiones que indiquen indiferencia o quiten importancia al asunto tratado. En inglés podemos encontrar expresiones como *well, it doesn't really matter*. En español *pues bueno, pues vale, lo que tú digas, en realidad no importa*.

Las temporizaciones van seguidas de *actos de seguimiento de aceptación*. Éstos indican que la respuesta ha sido oída, entendida y aceptada y que la interacción ha cumplido su objetivo: “It is a minimal acknowledgement that the response has been heard, understood, and accepted, and that the interaction has been felicitous”, (Tsui 1994: 205). Los actos de aceptación pueden realizarse en inglés mediante las expresiones: “*okay, right, alright, yeah, oh I see*, or a repetition of the preceding response in low key”, (Tsui 1994: 205). En español encontramos las siguientes expresiones equivalentes: *Vale, bien, bueno*. La vocalización que transcribimos aproximadamente como *mhm* también se utiliza en ambas lenguas para expresar *aceptación*. El siguiente fragmento contiene una vocalización como *aceptación* en el turno de Pete:

(39) *SBCSAE, Lambada*
 MILES:[<X That X> boy,
 .. he's supposed to be awe]some.
 JAMIE: Yeah.
 ... Really fa[=st].
 PETE: [Hm].

Los actos de aceptación también puede seguir a actos positivos o negativos: “Acknowledgements can be considered a cross subclass which can realise the follow-up act prospected by any of the three subclasses of responding acts”, (Tsui, 1994: 205). Esto es así, porque tanto después de una respuesta positiva como de una negativa el hablante puede optar por producir una indicación mínima de recepción de la información.

Los tres tipos de actos de *seguimiento* mencionados pueden producirse tanto en un primer movimiento de seguimiento como en un segundo movimiento de seguimiento proyectado por el anterior. Como ya explicamos en la sección 3.4. estos movimientos son opcionales en el intercambio.

4.3 Resultados del análisis de los actos que intervienen en la negociación de acuerdo

Para verificar la primera hipótesis de este trabajo respecto a la frecuencia de la producción de actos discursivos susceptibles de obtener acuerdo o desacuerdo como respuesta y la obtención de respuestas positivas de acuerdo en un porcentaje muy elevado de ocasiones, hemos contabilizado los actos que intervienen en la negociación de acuerdo en los 800 turnos analizados de nuestros *corpora*, es decir, aquellos actos de *elicitación: acuerdo*, *elicitación: confirmación*, *elicitación: aclaración*¹⁰, *evaluación: acuerdo* e *información: aceptación* junto con los movimientos de respuesta y seguimiento producidos tras ellos. Presentamos tres tablas en las que aparecen los datos¹¹ de nuestro análisis junto con diagramas que ilustran los resultados. La primera tabla representa las proporciones en que se producen los actos que intervienen en la negociación de acuerdo frente al resto de actos que no hemos estudiado por no intervenir, al menos con la misma frecuencia, en la negociación de acuerdo, tales como *ruegos*, *mandatos* y *actos informativos* de tipo expresivo. En la segunda tabla se desglosan los porcentajes de los movimientos de respuesta positivos (*acuerdo*, *confirmación*, *aclaración*, *aceptación*) y los de seguimiento (*aceptación*, *aprobación*). La tercera contiene el porcentaje

¹⁰ Aunque estos actos y los de *información: aceptación*, no poseen la función de emitir opiniones, su presencia en secuencias de negociación de acuerdo ha motivado su análisis. En esta sección justificamos su estudio y los definimos.

¹¹ Los porcentajes se han redondeado por aproximación cada 5 décimas.

de los movimientos negativos (*desacuerdo, desconfirmación, falta de aclaración y de aceptación y temporizaciones*).

La siguiente tabla contiene los datos obtenidos del recuento de todos los actos que intervienen en la negociación de acuerdo en los 800 turnos de conversación analizados. Presentamos los porcentajes de los actos de inicio que intervienen en dicha negociación, es decir, los actos de *elicitación: acuerdo, elicitación: aclaración, elicitación: confirmación, evaluación: acuerdo, emisión de información*, frente a otros tipos de actos de inicio. Seguidamente incluimos los porcentajes de los actos de respuesta positiva de acuerdo y negativa de desacuerdo, frente al resto de respuestas de otros tipos que no intervienen en la negociación de acuerdo:

	Inicios que intervienen en la negociación de acuerdo			Inicios de otros tipos	Respuestas de acuerdo y desacuerdo		Respuestas de otros tipos	Ausencia de respuesta
INGLÉS	41%			59%	40%		56'5%	3'5%
ESPAÑOL	41%			59%	36%		51'5%	12'5%
	Inicios que obtienen acuerdo	Inicios que obtienen desacuerdo	Inicios sin respuesta		Acuerdo	Desacuerdo		
INGLÉS	82%	14'5%	3'5%		34%	6%		
ESPAÑOL	73%	14'5%	12'5%		30%	6%		

Tabla 16. Inicios y respuestas en la negociación de acuerdo frente al resto de actos.

Las siguientes figuras representan los actos en los movimientos de inicio en lengua inglesa y española:

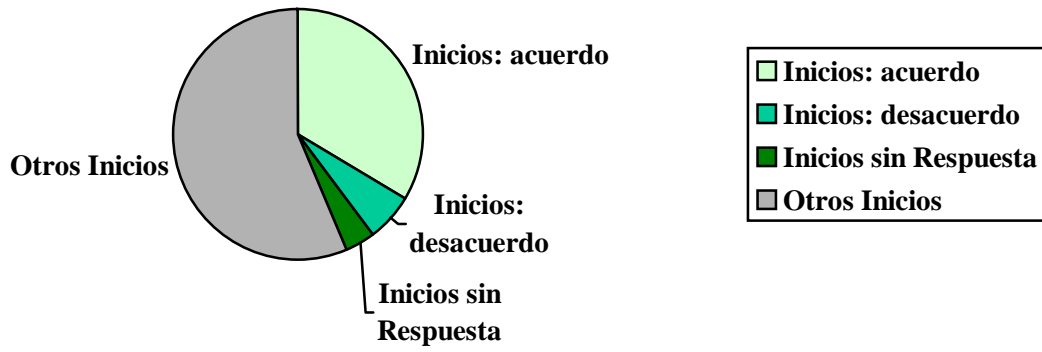


Figura 3. Inicios en lengua inglesa.

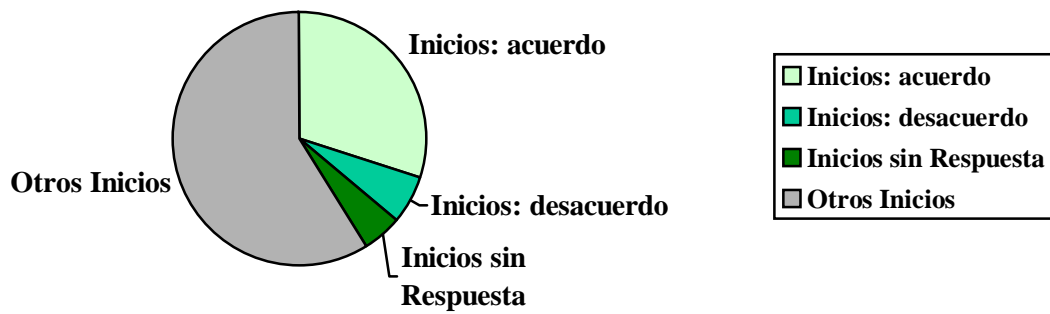


Figura 4. Inicios en lengua española.

A continuación incluimos dos figuras con los actos en los movimientos de respuesta en lengua inglesa y española:



Figura 5. Respuestas en lengua inglesa.



Figura 6. Respuestas en lengua española.

Aunque en las secciones 4.1 y 4.2, centradas en la caracterización de los actos discursivos que intervienen en secuencias de negociación de acuerdo, no incluimos los actos de solicitud de aclaración (*elicitación: aclaración*) ni de *elicitación: información* por no poseer la función de emitir opiniones, su presencia en secuencias de negociación de acuerdo nos invita a considerar su estudio. Durante el proceso de análisis de las conversaciones seleccionadas, hemos podido comprobar la intervención de actos de *elicitación: aclaración* en secuencias de negociación de acuerdo cuando los hablantes solicitan la aclaración de algún hecho o situación que les permita formarse un juicio de valor. Según Tsui (1994: 88), estos actos proyectan “the clarification of a preceding utterance or preceding utterances”. Además observamos, tal y como explicaremos en la sección 3.1.4, que su presencia es especialmente significativa cuando la variable de relación social está caracterizada por valores de mayor distancia y desigualdad entre los hablantes.

Los actos de *elicitación: información* son definidos por Tsui (1994: 81) como actos que solicitan información: “(...) the kind of elicitation which invites the addressee to supply a piece of information”. Cuando el interlocutor proporciona la información solicitada, el intercambio no tiene por qué originar un secuencia de negociación de acuerdo. Sin embargo, observamos que, en el caso contrario, la ausencia de la información solicitada constituye un desafío que puede desencadenar una secuencia de negociación de acuerdo. Por esta razón, aun cuando el interlocutor carece de la información solicitada, puede producir una aceptación de la información contenida en la *elicitación*, evitando así la producción de un desafío y satisfaciendo, al menos parcialmente, la necesidad de una respuesta. El siguiente fragmento de la conversación *Lambada* ilustra la mencionada producción de aceptación tras un acto de *elicitación: información* cuando el hablante carece de la información solicitada:

(40) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: [What] [2was the2],

MILES: [2<X They had X>2] --

HAROLD: the movie with that .. really hot tap danc[er]?

JAMIE: [Oh] **that ki=d.**

MILES: ... He was actually here two weeks ago, and [I missed him].

JAMIE: [at the .. at] the ja=zz .. t[2ap thing or whatever2].

HAROLD: [2Was he a little kid2]?

MILES: [3No he's sixteen now=3].

Harold pide información sobre una película. La respuesta de Jamie “[Oh] that ki=d”, no la proporciona pero, sin embargo, no constituye un desafío¹². Puede considerarse, por tanto, una temporización (tal y como se define en Tsui 1994: 165). Dicha temporización indica que aunque Jamie no posee la información necesaria para responder la pregunta de Harold puede producir una aceptación de la información contenida en dicha pregunta. En virtud del criterio de clasificación retrospectiva (Tsui 1994:17-18), podemos intuir que Jamie reclasifica la petición de información de Harold como una emisión de información. De este modo, puede proporcionar una respuesta positiva y evitar la producción de una negativa o no prioritaria, evitando, de paso, una amenaza a la imagen positiva de Harold. De acuerdo con esto, podemos considerar que Jamie hace uso de una estrategia de cortesía positiva de *pseudo-acuerdo*¹³. En su tercer turno, Harold desiste de solicitar información sobre la película y pasa a solicitar confirmación respecto a la edad del muchacho que la protagoniza. Como conclusión a este comentario, observamos que un acto que solicita *información* puede intervenir en la negociación de acuerdo y la respuesta que obtenga puede desempeñar un papel importante en tal negociación.

Una vez justificado el análisis de los actos de *elicitación: aclaración*, presentamos una tabla con los porcentajes en que se producen junto con las demás respuestas positivas de acuerdo emitidas como respuestas a actos de *elicitación: acuerdo, elicitación: confirmación y evaluación: acuerdo, aceptación de actos de emisión de información* y en movimientos de seguimiento de *aceptación, aprobación y concesión*¹⁴:

	R:elicit.: acuerdo	R:elicit.: aclaración	R:elicit.: confirmación	R:eval.: acuerdo	R:inf: accept.	S:accept.	S: aprob.
INGLÉS	6%	6%	8'5%	44%	17'5%	8'5%	8'5%
ESPAÑOL	6%	3%	3%	46%	26%	6'5%	6'5%

Tabla 17. Respuestas positivas y seguimientos.

¹² Tsui (1994: 59) explica cómo las temporizaciones no desafían las presuposiciones del movimiento inicio.

¹³ Esta estrategia será tratada, junto con otras de cortesía positiva, en la sección 2.3.4.1.

¹⁴ En inglés sólo se encontraron tres movimientos de seguimiento de concesión y en español uno. Por esta razón no los hemos incluido ni en la figura ni en la tabla.

Creemos que las cifras presentadas no revelan diferencias significativas entre las dos lenguas.

Las siguientes figuras representan, gráficamente, los datos de la tabla anterior referidos a la lengua inglesa y española:

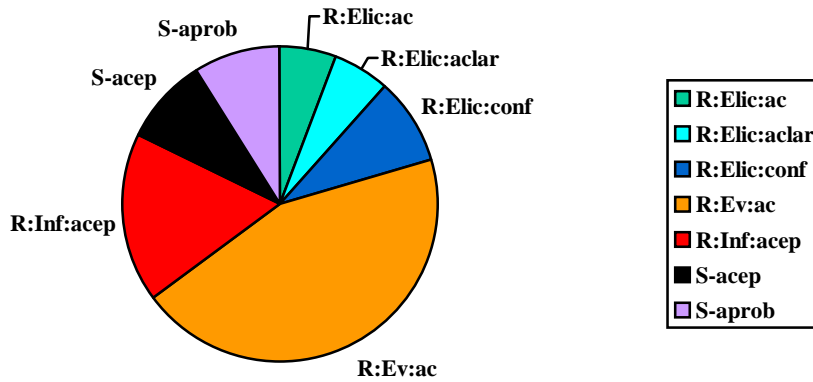


Figura 7. Respuestas positivas y seguimientos en lengua inglesa.

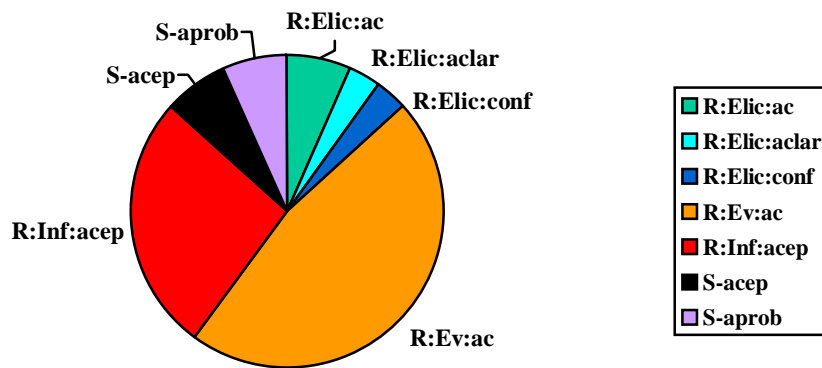


Figura 8. Respuestas positivas y seguimientos en lengua española.

La tabla y la figura que incluimos a continuación muestran el total de actos de respuesta negativa que intervienen en la negociación de acuerdo en movimientos de desafío en lengua inglesa y española.

	D:evaluación: acuerdo	D:elicitación: acuerdo	D:elicitación: aclaración	D:elicitación: confirmación	Temporizaciones ¹⁵
INGLÉS	66'5%	16'5%	0%	16'5%	8%
ESPAÑOL	66'5%	16'5%	0%	16'5%	8%

Tabla 18. Respuestas negativas y temporizaciones en movimientos de desafío.

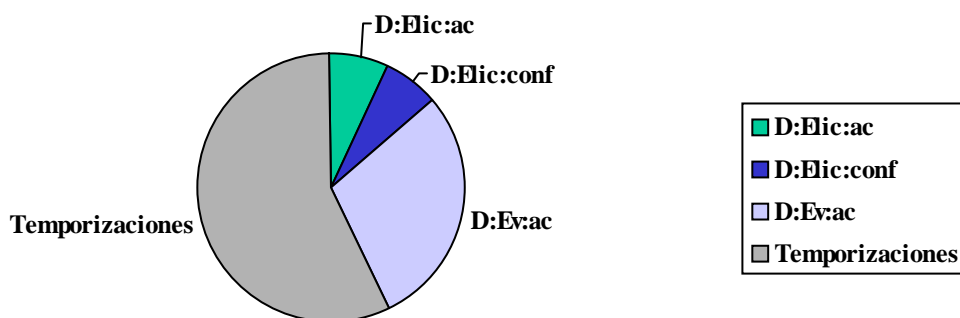


Figura 9. Respuestas negativas y temporizaciones en movimientos de desafío en lengua inglesa y española.

Hacemos notar la total coincidencia en las proporciones producidas en ambas lenguas.

Terminamos esta sección con los resultados obtenidos del análisis de los *intercambios* en secuencias de negociación de acuerdo. La siguiente tabla presenta la proporción de intercambios de tres partes (I+R+S) frente a los de dos partes (I+R) y los que tienen una sola (I), bien por no haber obtenido respuesta o por ir seguidos de otro inicio en la negociación de acuerdo.

¹⁵ Las temporizaciones no aparecen en la figura por no alcanzar el 1%.

	I+R+S	I+R	I
INGLÉS	18%	67%	15%
ESPAÑOL	13'5%	69'5%	17%

Tabla 19. Intercambios en la negociación de acuerdo.

La siguiente gráfica representa la misma información contenida en la tabla anterior:

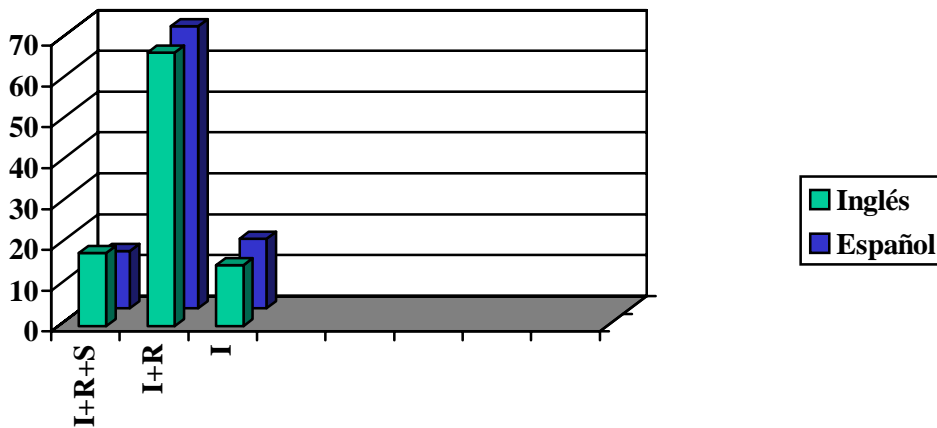


Figura 10. Intercambios en la negociación de acuerdo.

Los datos revelan la menor proporción de movimientos de seguimiento en español que en inglés pero para concluir que ésta es una tendencia generalizada habría que analizar más conversaciones de distintos géneros, lo que queda fuera de los objetivos del presente estudio.

5 MECANISMOS DE COHESIÓN GRAMATICAL (REFERENCIA, SUBSTITUCIÓN, ELIPSIS Y CONJUNCIÓN) Y COHESIÓN LÉXICA

El concepto de *cohesión*, tal y como lo definen Halliday y Hasan (1976: 4), es de naturaleza semántica pero se realiza a través del sistema léxico-gramatical. Algunos de los mecanismos de cohesión tienen realización gramatical y otros léxica. Cabe añadir, como hacen los mencionados autores, que también es posible la realización a través del sistema de la entonación:

Cohesion is a semantic relation. But, like all components of the semantic system, it is realized through the lexicogrammatical system, and it is at this point that the distinction can be drawn. Some forms of cohesion are realized through the grammar and others through the vocabulary.

We might add as a footnote here that certain types of grammatical cohesion are in their turn expressed through the intonation system, in spoken English. (Halliday y Hasan, 1976: 6).

Los mecanismos de cohesión gramatical (referencia, substitución, elipsis y conjunción) y cohesión léxica sirven para establecer relaciones de significado entre distintos elementos de un texto, contribuyendo, por tanto, a la función textual de la lengua. La organización del mensaje es muy importante en la expresión de opiniones y en la negociación de acuerdo y, por tanto, consideramos necesario estudiar el papel que desempeñan los mecanismos de cohesión en las conversaciones seleccionadas para el presente estudio.

En la siguiente tabla, basada en Halliday (1973: 141), hemos marcado en cursiva los elementos de los que trataremos en las próximas secciones.

Function	INTERPERSONAL	TEXTUAL
Rank		

CLAUSE	MOOD Types of speech function Modality (the WH-function)	THEME	COHESION (‘above the sentences’: non-structural relations) reference; substitution & ellipsis; conjunction; lexical cohesion)
Verbal GROUP	PERSON (‘marked’ options)	VOICE	
Nominal GROUP	ATTITUDE Attitudinal Modifiers Intensifiers	DEIXIS	
Adverbial GROUP	MODAL ADJUNCTS (Mood, polarity, comment and vocative adjuncts)	CONJUNCTION	
WORD	LEXICAL ‘REGISTER’ (expressive words) (stylistic organization of vocabulary)	COLLOCATION	
INFORMATION UNIT	TONE Intonation systems	INFORMATION	

Tabla 20. Sistemas léxico-gramaticales de realización de las funciones interpersonal y textual de la lengua en distintos niveles de rango. Fragmento de Halliday (1973: 141) con modificaciones basadas en información de Eggins (1994: 166) respecto al tipo de adjuntos. Énfasis en la función textual.

Los estudios sobre cohesión parten de la obra clave de referencia de Halliday y Hasan (1976), *Cohesion in English*. Halliday (1985) y la segunda edición de (1994), *An Introduction to Functional Grammar*, contienen una versión resumida del mismo material, especialmente en los capítulos 7 “Above the clause” y 9 “Around the clause: cohesion and discourse”. Como existe una extensa bibliografía¹⁶ sobre dichos mecanismos de cohesión y dado que nuestro objetivo es aplicarlos al análisis de aquellos turnos conversacionales en que se negocia acuerdo, nos limitaremos a incluir una breve caracterización de los tipos que intervienen con más frecuencia en dicha negociación, es decir, *elipsis*, *referencia* y *conjunction*, como

¹⁶ Los mecanismos de cohesión aparecen tratados en diversas gramáticas sistémico-funcionales como la de Downing y Locke (1992), Eggins (1994). También contamos con interesantes adaptaciones didácticas como Jackson (1980), Hartley (1982), Salkie (1995).

mecanismos de cohesión gramatical y *repetición*, *sinonimia* y *colocación*, dentro de los mecanismos de cohesión léxica.

5.1 Referencia

Según Halliday y Hasan (1976: 31), todas las lenguas poseen elementos sin significado pleno y que lo adquieren en virtud de su relación con otros elementos. Los elementos que distinguen son los personales (pronombres y determinantes), demostrativos y comparativos. Todos ellos sirven para establecer referencia con otro elemento citado en otro lugar del texto: “A participant or circumstantial element introduced at one place in the text can be taken as a reference point for something that follows”, (Halliday, 1994: 309).

En nuestro análisis, contabilizaremos los turnos que hacen uso de mecanismos de referencia en la negociación de acuerdo y distinguiremos en cada caso, si se utilizan formas personales, demostrativos o comparativos.

5.2 Elipsis y substitución

Según Halliday y Hasan (1976: 142) la elipsis y la substitución son muy similares. Caracterizan la elipsis como un caso de substitución vacía “substitution by zero”. Ambos mecanismos de cohesión establecen relaciones entre palabras, grupos de palabras o proposiciones, a diferencia del sistema de referencia, que establece relaciones entre significados.

Halliday (1994: 309) explica así la cohesión mediante elipsis: “A clause, or a part of a clause, or a part (usually including the lexical element) of a verbal or nominal group, may be presupposed at a subsequent place in the text by the device of positive omission –that is, by saying nothing, where something is required to make up the sense.

Halliday (1994: 318) distingue tres contextos posibles para la producción de elipsis y substitución: “(1) *the clause*, (2) *the verbal group*, (3) *the nominal group*”.

Nos detendremos en el primer tipo más que en el resto por su frecuencia en nuestros datos y por el interés que presenta la traducción al español de algunos de los casos.

5.2.1 Elipsis y substitución de proposición

La elipsis en la proposición (*clause*) guarda relación específica con la producción de respuestas en conversación: “Specifically it is related to the question-answer process in dialogue”, (Halliday, 1994: 318). En virtud de esta relación podemos distinguir dos tipos: “(a) yes/no ellipsis, and (b) WH- ellipsis”, que denominaremos *elipsis de polaridad* y *elipsis de interrogativa parcial* en español.

La *elipsis de proposición de polaridad* puede presentar omisión de la totalidad de la proposición, como en (41) y substitución de la totalidad de la proposición como en (42) y (43). Más adelante veremos que la elipsis de polaridad también puede omitir o substituir *parte* de la proposición, como en los ejemplos (44-47):

- (41) A: Don't you think this is really interesting?
B: **Yes.**

En los casos de substitución, se utilizan *so* y *not* en inglés, En español podemos recurrir a expresiones referenciales para traducir *so*, tales como *eso* o *lo*:

- (42) “Are you to get in at all? That's the first question, you know”. It was, no doubt; only Alice did not like to be told **so**. (Halliday 1994: 318).

Como traducciones de la última oración del ejemplo aportado por Halliday sugerimos: “sólo que a Alicia no le gustaba que le dijeran eso” o, también: “sólo que a Alicia no le gustaba que se lo dijeran”. La forma de substitución “*so*” también puede traducirse con el operador de polaridad “sí” en español. Por ejemplo “*I think so*” puede traducirse “Creo que sí”, lo que es lógico si pensamos que, etimológicamente, “*yes*” surge de la fusión de formas de “*aye*” y “*so*”, tal y como explica Halliday (1994: 318).

En cuanto a la equivalencia de *not*, sugerimos *no* en español, con la misma función:

- (43) Does your watch tell you what year it is?
-Of course **not**. (Halliday, 1994: 318).

La respuesta “-Of course not” se traduciría como “desde luego que no”, donde *no* sustituiría a la proposición anterior: “Of course my watch does not tell me...”/ “Por supuesto que mi reloj no me da...”.

En los dos siguientes ejemplos, sin embargo, encontramos elipsis de *parte* de la proposición y en (46) y (47) sustitución de *parte* de la proposición:

(44) Must a name mean something?

Of course it must. [mean something]. (Halliday, 1994: 319).

Los *verbos auxiliares*, el verbo *to be*, *not* y *to*, pueden preceder omisiones elípticas en inglés¹⁷. En español, todos los verbos pueden precederlas, ya que la desinencia verbal contiene información sobre el sujeto y, por tanto, éste es fácilmente recuperable:

(45) A: Supongo que vendrás a mi fiesta de cumpleaños este finde ¿no?

B: ¡Claro que vendré! [a tu fiesta de cumpleaños este finde].

La sustitución de parte de la proposición se efectúa en inglés mediante *so* o *nor* en posición inicial seguidos del elemento de realización del modo, por ejemplo: *so do I*, *nor do I*. En español utilizamos cohesión mediante conjunción: “y yo”, “ni yo” en lugar de sustitución de polaridad parcial, como puede verse en la traducción que hacemos de los siguientes ejemplos aportados por Halliday (1994: 319):

(46) A: Of course you know your ABC?

B: To be sure I do.

A: **So do I.**

(47) A: I haven't the slightest idea.

B: **Nor have I.**

¹⁷ Para una explicación resumida con un estupendo enfoque didáctico véase Salkie (1995: 59).

“So do I” en (46) se traduciría “y yo” y “Nor have I” en (47), “Ni yo”.

Además de la elipsis y substitución de polaridad, Halliday (1994: 320) considera la *elipsis de interrogativa parcial*. Ésta puede ser de dos tipos, según presente omisión o substitución de la totalidad de la proposición (excepto la forma interrogativa) o de parte de la proposición. En los ejemplos (48) y (49), vemos elipsis y substitución de interrogativa parcial, respectivamente.

(48) A: I think you ought to tell me who you are, first.

B: **Why?** [ought I to tell you who I am] (Halliday, 1994: 320).

(49) A: Don't look now.

B: **Why not?** (Halliday, 1994: 320).

En los casos de substitución negativa, como (49), aparece el substituto *not* en inglés y *no* en español. La substitución es menos frecuente con polaridad positiva, según Halliday (1994: 320) que cita, como excepciones, las expresiones “*how so?*” y “*why so?*”. En español, estas expresiones se traducirían *¿Cómo es eso?*, añadiendo el verbo *ser* y utilizando un deíctico referencial y *¿Por qué?*, prefiriendo la elipsis a la substitución.

Cuando la elipsis o substitución es parcial, el elemento del modo permanece y sólo los elementos periféricos (*residue*) se omiten o substituyen, como en el ejemplo (50), citado de Halliday (1994: 320), con elipsis del elemento periférico:

(50) They're at it again.

Who are? [At it again?]

A modo de conclusión, especificamos los elementos que pueden permanecer en caso de elipsis o substitución, según Halliday (1994: 320):

(a) *elipsis y substitución de polaridad:*

- (i) polaridad (*yes/ no, sí/no* y sus equivalentes, recogidos en la tabla 3 del capítulo 5).
- (ii) elemento del modo (sujeto+elemento finito)
- (iii) elemento del modo + polaridad.

(b) *elipsis de interrogativa parcial:*

- (i) forma interrogativa (Who? Where? Etc./ ¿Quién? ¿Qué? Etc.)
- (ii) forma interrogativa + polaridad (Why not? Etc./¿Por qué no? Etc.)
- (iii) forma interrogativa + elemento del modo (Why didn't they? Etc. En español se prefiere la forma interrogativa + polaridad: ¿Por qué no? Etc.)

Codificaremos y contabilizaremos los distintos tipos de elipsis de proposición en las conversaciones analizadas según los elementos que pueden permanecer en caso de elipsis o substitución.

5.3 Conjunción

Las expresiones lingüísticas que establecen relaciones lógicas de cohesión entre las distintas partes de un texto se estudian bajo el concepto de *conjunción*: “The cohesive pattern of conjunction, or conjunctive relations, refers to how the writer creates and expresses logical relationships between the parts of a text”, (Eggs, 1994: 105). Dichas expresiones, a las que vamos a referirnos como conectores, expresan significados que Halliday (1994: 324) denomina “*elaboration, extension y enhancement*” y traducimos por *elaboración, extensión e incremento*. En la siguiente tabla, basada en la información de Halliday (1994: 324-325) y completada con ejemplos del español, aparecen los conectores que más frecuentemente expresan dichos significados en inglés y en español. Algunos funcionan como adjuntos conectores y, como tales serán tratados en la sección 2.2.2.1 del capítulo 5, dedicada a adjuntos conectores. Otros pertenecen al reducido grupo de las conjunciones (*and, or, nor, but, yet, so then*).

		INGLÉS	ESPAÑOL
Elaboración	Exposición	<i>In other words, that is (to say), I mean (to say), to put it another way</i>	<i>En otras palabras, es decir</i>
	Ejemplificación	<i>For example, for instance</i>	<i>Por ejemplo</i>
	Corrección	<i>Or rather, at least, to be more precise</i>	<i>Mejor dicho, para ser más precisos</i>
	Digresión	<i>By the way, incidentally</i>	<i>A propósito</i>
	Distanciamiento	<i>In any case, anyway, leaving that aside</i>	<i>En cualquier caso</i>
	Concreción	<i>In particular, more especially</i>	<i>En particular, en especial</i>
	Recapitulación	<i>As I was saying, to resume, to get back to the point</i>	<i>Como estaba diciendo</i>
	Resumen	<i>In short, to sum up, in conclusion, briefly</i>	<i>En conclusión, en resumen</i>
	Verificación	<i>Actually, as a matter of fact</i>	<i>De hecho</i>
Extensión	Adición	<i>And, also, moreover, in addition, nor</i>	<i>Y, además</i>
	Variación	<i>On the contrary, instead, apart from that, except for that</i>	<i>Por el contrario, en lugar de</i>
	Adversativa	<i>but, yet, on the other hand, however</i>	<i>Pero, sin embargo</i>
Incremento	Tiempo	<i>Then, next, afterwards, just then. Before that, in the end, finally, at once, soon, after a while, next time, that morning, until then, up to that point, at this moment</i>	<i>Después, entonces, antes, finalmente, a un tiempo, finalmente, hasta ese momento, en ese momento</i>
	Comparación	<i>Likewise, similarly, in a different way, in the same manner</i>	<i>Del mismo modo, de otro modo</i>
	Causa	<i>So, then, therefore, consequently, as a result, for that reason</i>	<i>Entonces, en consecuencia, por esa razón</i>
	Condición	<i>Then, in that case, otherwise, if not</i>	<i>En ese caso, si no</i>
	Concesión	<i>Yet, still, though, despite this, however, even so, nevertheless</i>	<i>Sin embargo, a pesar de esto</i>

Tabla 21. Distintos tipos de conectores que pueden realizar la relación cohesiva de conjunción.

Algunas de las expresiones incluidas en la tabla como conectores son consideradas marcadores del discurso por Schifffrin (1987) y Blakemore (1987) y muchas de ellas por Fraser (1990: 388) y Portolés (1998:146). Por ello consideremos necesario dedicar una sección a los marcadores del discurso en el capítulo 6.

5.4 Cohesión léxica

La cohesión léxica se establece mediante la selección de palabras relacionadas con otras que han aparecido anteriormente en el texto: “Lexical cohesion comes about through the selection of items that are related in some way to those that have gone before”, (Halliday, 1994: 330). El autor distingue a continuación tres tipos de cohesión léxica: repetición, sinonimia y colocación. Vamos a revisar brevemente cada uno de los tres tipos, haciendo mención a aquellos aspectos de mayor interés para nuestro estudio.

5.4.1 Repetición

La repetición es la forma más directa de cohesión léxica. Resulta interesante observar que cuando un hablante está de acuerdo con la opinión de su interlocutor puede recurrir a la repetición de sus palabras. Así, por ejemplo, en el siguiente fragmento de *SBCSAE*, Lynne repite las palabras de su madre:

(51) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

DORIS: ... I know.

... It won't last long.

... But,

.. it sure does **make a mess** in the house.

LYNNE: Yeah=.

it [**makes a mess**].

Más adelante, en la misma conversación, Lynne se manifiesta de acuerdo con Lenore utilizando el mismo mecanismo de cohesión léxica:

(52) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LENORE: [So **you're always bent over**].

LYNNE: **You're always bent over.**

Dado el interés de este recurso para la expresión de acuerdo, codificaremos y contabilizaremos los ejemplos en los que la repetición se utiliza en las conversaciones seleccionadas.

5.4.2 Sinonimia

La cohesión léxica también puede establecerse mediante la elección de un término sinónimo a otro anteriormente empleado. En algunos casos, en lugar de un sinónimo en el sentido estricto, recurrimos a un hiperónimo, como en el siguiente ejemplo de Salkie (1995: 15):

(53) **Brazil**, with her two-crop economy, was even more severely hit by the depression than other Latin American states and the **country** was on the verge of complete collapse.

Brazil sería un hipónimo del término más general *country*, su hiperónimo en este texto.

La utilización de términos generales representa un caso extremo de utilización de hiperónimos y, en consecuencia, también puede estudiarse como un tipo de sinonimia. Existen términos genéricos para designar a los seres humanos (*people, person, man, woman, guy* en inglés o *gente, persona, hombre, mujer, tío/-a* en español), seres vivos (*creature, criatura*), objetos (*thing, stuff, cosa, trasto, cacharro*), entidades abstractas (*business, affair, matter, asunto, historia, tema*), lugares (*place, lugar, sitio*), hecho (*question, idea, cuestión*,

idea). Tal y como señalan Halliday y Hasan (1976: 274) la utilización de genéricos representa un recurso importante de cohesión en la lengua hablada: “an important source of cohesion in the spoken language”.

En conversación coloquial es frecuente la utilización de determinados términos genéricos que no se emplean en otros registros como *stuff* en inglés y *trasto*, *cacharro* en español¹⁸ para designar a objetos y *guy* en inglés o *tío/a*, *tronco/-a*, *colega* para designar a personas. El conjunto de términos genéricos evoluciona con los años y se van poniendo y pasando de moda distintas expresiones. También varía su utilización según el grupo social. Por ejemplo, en español puede oírse a los jóvenes designar objetos con el genérico “coso”: “Dame el *coso* ese” pero un adulto no utilizaría tal expresión.

Es interesante analizar el papel desempeñado por la sinonimia cuando la negociación de acuerdo gira en torno a la elección de un término determinado. Un hablante puede emplear un término que le parece adecuado y, sin embargo, tal término puede parecer inadecuado a su interlocutor. Éste puede entonces proponer un sinónimo, hiperónimo o término genérico, más adecuado a su juicio. Buscaremos casos en que esto ocurra en las conversaciones seleccionadas.

Otro caso especial de sinonimia es la utilización de términos opuestos. Según la clasificación de Salkie (1995: 23-25), puede tratarse de antónimos (términos que se sitúan en los dos extremos de una escala como alto/bajo), incompatibles (opuestos absolutos como vivo/muerto) o contrarios (relación de reciprocidad entre ellos: padre/hijo). Estos términos pueden ser protagonistas en casos de expresión de desacuerdo cuando los hablantes manifiestan sus opiniones contrarias mediante la elección de términos opuestos.

5.4.3 Colocación

La relación de colocación (*collocation*) se establece entre términos que suelen aparecer en un contexto próximo. Así por ejemplo, encontramos esta relación entre *ice* y *snow*, *friends* y *relations*, *friends* y *neighbours*. Éstos son algunos de los ejemplos aportados por Halliday (1994: 333-334). Las asociaciones mentales entre palabras que suelen aparecer próximas

¹⁸ Algunos genéricos son empleados sólo en determinadas regiones o provincias. Es el caso de *zaleo*, utilizado en Salamanca como equivalente a *trasto*.

entre sí, nos permiten reconocer la cohesión en el texto. Algunos grupos de palabras se utilizan con tanta frecuencia en determinados contextos que se fosilizan y se convierten en expresiones fijas. En inglés se utiliza el término *fixed expression* para describir a las fórmulas rutinarias¹⁹, como explican Carter y McCarthy (1997: 15): “The term fixed expression describes language which is in some way preformulated or prefabricated, that is, language forms which are routinised and patterned”. En conversación coloquial, los hablantes recurrimos con frecuencia a tales expresiones prefabricadas. En la negociación de acuerdo se emplean, sobre todo, expresiones que pretenden mitigar el desacuerdo quitando importancia a lo que se dice, como por ejemplo: “No es por nada pero...” o atribuyéndole buena intención: “No es por criticar pero...”. También se utilizan expresiones que abundan en la idea de que el hablante ofrece su punto de vista con respeto hacia su interlocutor: “Con todos mis respetos...” y de que su opinión no pretende imponerse: “En mi humilde opinión...”. En inglés podemos encontrar expresiones equivalentes como: “*No offense but...*”, “*I don't mean to be critical but...*”, “*With all my respect...*”, “*In my humble opinion...*”.

¹⁹ Sobre las expresiones fijas es interesantísima la obra recopilada por Coulmas (1981). Destacamos la contribución de Keller sobre las secuencias de apertura (*gambits*) y la de Verschueren, sobre aspectos semánticos de distintas expresiones.

5.5 Resultados del análisis de los mecanismos de cohesión en las secuencias de negociación de acuerdo

En las próximas secciones exponemos los resultados obtenidos del análisis de los mecanismos de cohesión gramatical y léxica en las secuencias que son objeto de nuestro estudio.

5.5.1 Mecanismos de cohesión gramatical

Nos centraremos en la elipsis y la referencia, por ser los mecanismos de cohesión gramatical que intervienen con más frecuencia en la negociación de acuerdo. La utilización de la conjunción será comentada en la sección 2.2.2 del capítulo 5, dedicada a los adjuntos textuales.

5.5.1.1 Elipsis

La siguiente tabla y las figuras correspondientes, representan la proporción en que se producen los distintos mecanismos de elipsis frente al resto de mecanismos de cohesión gramatical:

	Elipsis de polaridad			Elipsis de interrogativa parcial			Otros mecanismos de cohesión
	Operadores de polaridad	Modo	Modo+ polaridad	Forma interrogativa	Forma interrogativa + modo	Forma interrogativa+ polaridad	
INGLÉS	80	1	1	1	1	1	15
ESPAÑOL	84	0'5	1	1	1	0'5	12

Tabla 22. Cohesión gramatical en la negociación de acuerdo.

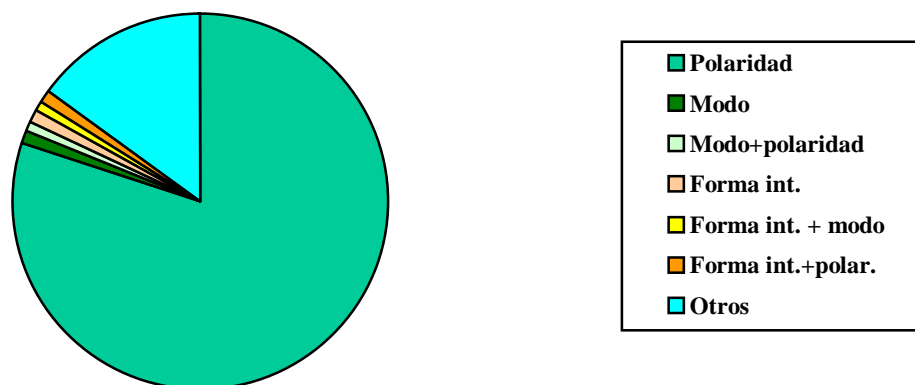


Figura 11. Cohesión gramatical en la negociación de acuerdo en lengua inglesa.

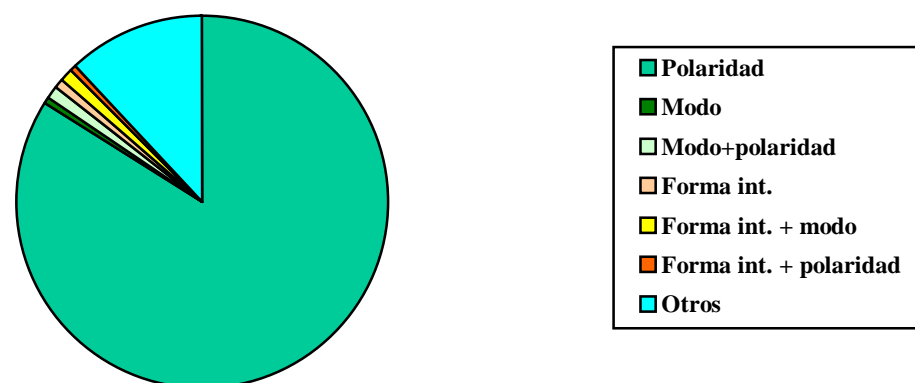


Figura 12. Cohesión gramatical en la negociación de acuerdo en lengua española.

Revisamos los resultados del análisis de los distintos tipos de elipsis en este orden: (1) elipsis de proposición – (a) de polaridad y (b) de interrogativa parcial -, (2) verbal y (3) nominal.

(1) *Elipsis de proposición*

a) *Elipsis de proposición de polaridad*

Comentamos los resultados del análisis de la elipsis de polaridad en tres apartados, referentes a la permanencia de la polaridad, del elemento de modo y del elemento de modo combinado con la polaridad²⁰.

i) La *elipsis de polaridad* en la que sólo permanecen los *operadores de polaridad*, es el mecanismo de cohesión gramatical más frecuente en la negociación de acuerdo, con un 80% de realizaciones en inglés y un 84% en español, respecto al resto de mecanismos de cohesión gramatical, que se reparten el 20% y 16% restante en las dos lenguas, respectivamente.

Cabe destacar que la elipsis de polaridad también puede realizarse mediante la permanencia de adverbios como *probably/quizá*, a veces en combinación con los operadores de polaridad:

(54) *SBCSAE, Lambada*

MILES: .. You .. you probably read the same Examiner article [I read].

JAMIE: [Yeah], **probably**, yeah.

Esta realización, no recogida en Halliday (1994: 320), merece destacarse por su productividad en la negociación de acuerdo.

ii) La *elipsis de polaridad* en la que permanece el *modo* desempeña un papel importante en la negociación de acuerdo aunque la frecuencia de su producción apenas alcanza el 1% en los datos analizados. Nos referimos, en concreto, a la producción de cláusulas abreviadas interrogativas en movimientos de respuesta tras actos de *emisión de información* o de *evaluación: acuerdo*. Aunque su forma sea interrogativa, su función parece más la de *aceptación* de la información o *acuerdo* con la evaluación precedente que la de cuestionar el contenido del acto precedente²¹. El siguiente fragmento contiene la interrogativa “*did they?*” como aceptación de un acto evaluativo:

(55) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*.

LENORE: .. I think they asked for names.

²⁰ Éstos son los elementos que pueden permanecer en caso de elipsis de proposición según Halliday (1994: 320), tal como comentamos en la sección 5.2.1. del capítulo 4.

²¹ Véase la discusión al respecto incluida en la sección 2.1.1.

LYNNE: .. <@ Oh **did they** @>?

La utilización del adverbio inglés “*really*” con entonación ascendente o el adverbio “sí” y la interjección “¡*anda!*” en español, con el mismo tipo de entonación, pueden realizar la misma función de *aceptación* o *acuerdo* que desempeñan las interrogativas añadidas.

iii) La elipsis en la que permanecen la *polaridad* y el *modo*, se emplea para expresar acuerdo o desacuerdo después de expresiones epistémicas del tipo *I think...* En dicho contexto, podemos encontrar *I think so* o *I don't think so*. La proporción en que se produce este tipo de elipsis en nuestros datos es también inferior al 1%.

Además de los elementos que según Halliday (1994: 320) pueden permanecer en los casos de elipsis de proposición, encontramos otros, tales como *marcadores de recepción de información*, *frases adverbiales*, *grupos nominales* y *numerales*, que ilustramos a continuación.

Creemos que la producción de un *marcador de aceptación de la información* del turno precedente, se puede entender como un caso de elipsis de proposición:

(56) *SBCSAE, Book About Death*

DARRYL: ... That's because I have my own ideas about it,

I guess.

That I'm .. pretty comfortable with.

PAMELA: ... **ah**.

En este ejemplo, Pamela no produce un operador de polaridad sino un marcador de recepción de información que hace posible la elipsis de toda una oración que podría ser, por ejemplo, “I see that you are pretty comfortable with them”. Aunque estos marcadores no están incluidos en la relación de Halliday (1994: 320) de los elementos que pueden permanecer en los casos de elipsis de proposición, consideramos interesante mencionarlos por su productividad en la negociación de acuerdo.

Las *frases adverbiales* pueden formar un turno por sí solas, produciéndose elipsis de la proposición del turno anterior. Es el caso de *probably* o de *hardly*, ilustrado en el siguiente ejemplo:

(57) *SBCSAE, Book About Death*

DARRYL: (TSK) I mean who [are you].

PAMELA: [But I'm] --

DARRYL: Pollyanna?

PAMELA: ... (SWALLOW) (TSK) **Ha=rdly**=.

DARRYL: @@@

En el siguiente ejemplo, observamos cómo un *grupo nominal* puede hacer posible la elipsis de proposición:

(58) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: there isn't .. really .. any girl ferriers .. around anywhere.

They're [really] --

LENORE: [**ferrier**]?

LYNNE: (H) .. th- Yeah.

ferrier is what they're called.

El turno de Lenore, una solicitud de aclaración, consta tan sólo de un grupo nominal con entonación interrogativa que equivaldría a la proposición “What do you mean by a ferrier?”

Por último, incluimos un ejemplo de elipsis de proposición después de un *numeral*:

(59) *Santamaría (1992), Vecinas*

CARMEN: Los otros tres, </simultáneo> ¿no son halógenos?

ROSI: No.

CARMEN: **Uno, uno.**

El numeral “uno” hace posible la elipsis del grupo nominal *halógeno* pero también la de toda la proposición, que completa sería: “Sólo uno de los fuegos es halógeno”.

(2) *Elipsis de interrogativa parcial*

Después de haber revisado los distintos tipos de elipsis de proposición, pasamos a comentar la elipsis de *interrogativa parcial*. Este tipo de elipsis aparece en las conversaciones analizadas en movimientos de desafío en los que el hablante no parece estar de acuerdo con su interlocutor:

(60) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: Hardly=,

look where I've come from.

... (H) I mean,

.. % (Hx) ... (H) % this chapter on heaven an hell,

it's really interesting.

DARRYL: ... **Why**,

La interrogativa *Why* se produce en lugar de un acto evaluativo como respuesta al acto de *evaluación: acuerdo* producido por Pamela. Supone, por tanto, un movimiento de desafío que no cumple las expectativas de Pamela.

La elipsis de interrogativa parcial también se produce en español con la misma función.

(3) En cuanto a la elipsis *verbal y nominal* consideramos que ni el número de ejemplos encontrados ni su empleo son significativos para el presente análisis. No obstante, resulta interesante comentar el siguiente fragmento, en el que encontramos elipsis total del elemento verbal léxico, en el segundo y tercer turno producidos por Luis:

(61) *CORLEC, Piso*

LUIS: No, no. Está nuevo todo.

CARMEN: Sí, sí, sí.

LUIS: **Todo nuevo: suelo nuevo,**

CARMEN: Sí, sí.

LUIS: **las cañerías de abajo nuevas**

CARMEN: Sí, sí.

El formato de lista hace posible la elipsis total del elemento verbal léxico conservando el valor de aserción presente en el primer turno de Luis.

5.5.1.2 Referencia

Respecto al uso de los mecanismos de *referencia* en la negociación de acuerdo, observamos la utilización de formas personales, demostrativos y comparativos con frecuencias muy semejantes en inglés y en español:

	Formas personales	Demonstrativos	Comparativos
INGLÉS	52%	47%	1%
ESPAÑOL	51%	48%	1%

Tabla 23. Mecanismos de referencia en la negociación de acuerdo.

A veces, la utilización de un demostrativo que establece una relación errónea con un elemento del contexto es el objeto del desacuerdo, como en el siguiente ejemplo:

(62) *Santamaría (1992), Vecinas*

CARMEN: Y **ese** es muy rápido y luego, por ejemplo

ROSI: <simultáneo> Es **todo** rápido. Es **todo**.

Carmen utiliza *ese* para referirse a un fuego halógeno al que atribuye la propiedad de la rapidez. Sin embargo, Rosi no está de acuerdo con la evaluación de Carmen, ya que todos los fuegos son rápidos, y utiliza el cuantificador *todo* en lugar del demostrativo.

Esta utilización de los demostrativos puede observarse tanto en inglés como en español. Sin embargo, la utilización de las formas personales difiere entre ambas lenguas respecto al uso del tratamiento de *usted*. En efecto, mientras que el empleo de los sistemas de cohesión gramatical de *substitución*, *elipsis* y *conjunción* parece llevarse a cabo de forma independiente de las variables de relación social, podemos observar cómo éstas influyen en el sistema de referencia y se materializan en español, en el uso del tratamiento de *usted* cuando existe distancia y desigualdad entre los hablantes. Las formas verbales que lo acompañan son de tercera persona:

(63) *CORLEC, Piso*

LUIS: Y ahora la luz del sol, ¿**ve usted**?

CARMEN: Sí, sí. La ventana... de ahí ¿no?

(64) *CORLEC, Piso*

CARMEN: ¿**Ha trabajado usted** en algo de construcción?

LUIS: ¿Eh? No. No de construcción nada, de construcción nada

En la conversación *Piso*, Luis, jubilado de 65 años y Carmen, estudiante de 23, se tratan mutuamente de *usted*. Este hecho sirve como prueba de la utilización del tratamiento de *usted* por parte de ambos hablantes cuando existe distancia y relación de desigualdad entre ellos. Sirve también como prueba contra la explicación de Yule (1996: 10-11) sobre el uso de *tú/usted* en español:

In those social contexts where individuals typically mark distinctions between the social status of the speaker and the addressee, the higher, older, and more powerful speaker will tend to use the 'tu' version to a lower, younger, and less powerful addressee, and be addressed by the 'vous' form in return. When social change is taking place, as for example, in modern Spain, where a young businesswoman (higher economic status) is talking to her old cleaning lady (lower economic status), how do they address each other? I am told that the age distinction remains more powerful than the economic distinction and the older woman uses 'tú' and the younger uses 'Usted'.

En el ejemplo citado por Yule en el párrafo anterior, creemos que sería fácil que ambas mujeres se trataran de *usted* cuando apenas se conocen y pasaran a tratarse de *tú* cuando la relación fuese más cercana.

Sabido es que en inglés no existe tal distinción entre *tú* y *usted*. Sin embargo, los referentes de tercera persona también se emplean cuando los hablantes quieren distanciarse entre sí. Es el caso del siguiente ejemplo, en el que Harold critica a su esposa por su actitud, típica de la de una anciana:

(65) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD So ~Jamie **the old lady** went and yelled at em.

La expresión *the old lady*, distancia a Harold de su mujer y del comportamiento de ésta.

La distancia y desigualdad de poder entre los hablantes favorece una utilización característica de construcciones impersonales y generalizadoras en el sistema de referencia. Dado el reducido número de ejemplos encontrados en nuestros datos, nos parece poco conveniente la presentación de tablas de porcentajes. Preferimos ilustrar el fenómeno con algunos ejemplos representativos.

(66) *CORLEC, Piso*

CARMEN: No, no se preocupe si no... pues nada, me da buena impresión. Lo que dice usted es buena idea eso de que para tener más luz. Hombre, **hay que ser sinceros**, yo preferiría ver un jardín desde la ventana ¿no?

La expresión “hay que ser sinceros” distancia al hablante del contenido de su enunciado. No adopta una postura subjetiva, (“le soy sincera”) sino que confiere al enunciado carácter impersonal y general.

En el siguiente ejemplo, Lynne le habla a Lenore de algunos de los requisitos para los estudiantes de ciencias equinas. Emplea algunas construcciones impersonales como “it’s mandatory” en lugar de “we must”; “there was”, donde también podía haber empleado “we/I had” o “that’s just kinda= how it happens”. Además utiliza en varias ocasiones un pronombre de segunda persona de singular (*you*) con valor no referencial, el llamado “sujeto arbitrario”:

(67) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

it's mandatory=.

you have to % --

to graduate,

you know,

or well,

to get the degree,

you know,
(H) .. **you** have to take this class.
(fragmento de conversación omitido)
(H)= .. In the beginning of the year **there was** a lot of classroom work.
.. I mean,
... it- --
that's just kinda= how **it happens**,
you know,
because he kinda has to tell **you**,
(H)= ... they go over=,
.. the who=le,
... the who=le part .. of the horse.

5.5.2 Mecanismos de cohesión léxica

Los mecanismos de cohesión léxica más utilizados en la negociación de acuerdo son la *sinonimia* y la *repetición*. Ilustramos su empleo en las próximas secciones.

5.5.2.1 Sinonimia

El empleo de *sinónimos* como recurso para la expresión de acuerdo puede apreciarse en los dos fragmentos que ofrecemos a continuación.

(68) *SBCSAE, Lambada.*

HAROLD: [5Yeah5]. I think they're really **soft** to start with.

JAMIE: They're made of **rubber**. ... Th- that's it.

(69) *SBCSAE, Lambada.*

HAROLD: ... They get **old and cranky** [like the rest of] [2us2].

MILES: [it stops][2=2].

JAMIE: [2@@2]@[3@@3]@

PETE: [3Unhuh3],

JAMIE:... [4(SNIFF)4]

PETE: [4and then they break4].

JAMIE: ... **Old and rickety and brittle.**

Soft y rubber, en el primer fragmento y los grupos *old and cranky* y *old and rickety and brittle* son sinónimos que articulan la expresión de acuerdo entre los hablantes. Los actos evaluativos de Harold son respondidos en ambos ejemplos con sendos actos de acuerdo que incluyen sinónimos.

El siguiente ejemplo ilustra un caso de sinonimia: la utilización de un *hiperónimo*. Jamie está de acuerdo con Miles y ambos en desacuerdo con Harold. Jamie utiliza un *hiperónimo* del término empleado por Miles para expresar su acuerdo:

(70) *SBCSAE, Lambada.*

HAROLD: [2Was he a little kid2]?

MILES: [3No he's **sixteen** now=3].

JAMIE: [3(H) No he's like3] -- ... Yeah he's a **teenager**, but he teaches [these classes in New York].

La utilización de términos *opuestos*, sin embargo, se emplea para la expresión de desacuerdo. En el siguiente fragmento, los adjetivos *good* y *worst* se oponen, manifestando el desacuerdo entre Miles y Harold:

(71) *SBCSAE, Lambada*

MILES [3You must have3] **good** stereo. Cause I feel like I'm hearing --

HAROLD ...We have % -- These are like,

JAMIE the [world's **worst**] speakers.

Los términos opuestos también se utilizan en la expresión de evaluaciones para enfatizar la opinión del hablante:

(72) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: ... (TSK) %_Our job,
is to shape the shoe,
.. to the horse's foot.
... (H) And that,
it d- it sounds **easy**,
.. but it's really **hard** to do.

En consecuencia, la utilización de opuestos puede considerarse una estrategia más de cortesía positiva para atraer el interés del receptor y como tal la comentaremos en la sección 2.3.4.1.

5.5.2.2 Repetición

La *repetición* constituye un recurso muy interesante para la expresión de acuerdo. Debemos distinguir dos tipos²² de repetición: (a) la repetición que un hablante realiza de sus propias palabras (*auto-repetición*) y (b) la repetición que un hablante realiza de las palabras de otro hablante (*altero-repetición*). Ambos tipos pueden desempeñar funciones discursivas, tales como la colaboración en la construcción de turnos, la intervención en mecanismos de reparación y la expresión de énfasis como estrategia de cortesía positiva, funciones que comentaremos en las secciones dedicadas al nivel discursivo. En esta sección comentamos la función textual de la repetición como mecanismo que facilita la organización estructural de la expresión de acuerdo y su articulación respecto a las palabras del interlocutor.

Cuando un hablante está de acuerdo con otro puede repetir sus palabras, tanto en el movimiento de respuesta como en el de seguimiento. En el siguiente fragmento encontramos repetición en un movimiento de seguimiento, después de una respuesta a un acto de *evaluación: acuerdo*:

(73) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: [The] food is like,

²² Tannen (1989: 54) se refiere a estos dos tipos con los términos *self-repetition* y *allo-repetition*.

all [2unique2],
 DARRYL: [2Hey2].
 PAMELA: and [3wonderful,
 DARRYL: [3I- it's **major-league3**] Yin and Yang.
 PAMELA: and heavenly3]
 ... (TSK) **major league**.

La evaluación de Pamela es contestada por Darryl con otra evaluación y Pamela produce un seguimiento repitiendo las palabras *major league* y mostrando así su aprobación hacia la respuesta de Darryl.

El siguiente fragmento ilustra el mismo fenómeno en español:

(74) *CORLEC, ACON011A.ASC*²³
 <H1> Pero si no, demonio... Ya, ya Íñigo cuando se fue al Banco Exterior en París lo pasó fatal.
 <H2> **Lo pasó fatal**, sí, sí.
 <H1> **Lo pasó fatal**. Y estaba en un puesto muy bueno, ¿no?
 <H2> Sí, si **estaba de jefe**...
 <H1> **Estaba de jefe**...
 <H2> Pero **no podía soportarlo**.
 <H1> Y **no lo podía soportar**. Y decía, y... “Pero si gano mucho más”, y... tal;

La evaluación del primer hablante <H1> es contestada con otra evaluación que contiene repetición “Lo pasó fatal”. El primer hablante vuelve a repetir sus palabras en el movimiento de seguimiento y produce, a continuación, un movimiento de *elicitación: acuerdo*: “Y estaba en un puesto muy bueno, ¿no?”. Esta elicitación es contestada por <H2> “Sí, si estaba de jefe...” y <H1> repite estas palabras en un movimiento de seguimiento. Una nueva evaluación de <H2> “Pero no podía soportarlo” es repetida por <H1>, que se muestra así de acuerdo con su interlocutor.

²³Conversación transcrita por A. Ballester para el *Corpus Oral de Referencia del Español Contemporáneo*.

El acuerdo también puede expresarse mediante repetición de formas gramaticales, por ejemplo, la expresión modal utilizada, sea verbo, adverbio, etc. El siguiente fragmento contiene la repetición del adverbio de probabilidad *probably*:

(75) *SBCSAE, Lambada*

MILES: .. You .. you **probably** read the same Examiner article [I read].

JAMIE: [Yeah], **probably**, yeah.

El empleo de palabras *generales* supone un recurso interesante para mitigar el grado de aserción de un enunciado:

(76) *SBCSAE, Lambada*

PETE: [3I was wonder3]ing about that, I was imagining [4he had broke an arm4] or **something**.

JAMIE: [4<HI Oh yeah= HI>4].

Pete no tiene la certeza de que la persona de la que están hablando se haya roto el brazo. Al añadir *or something*, manifiesta su grado de incertidumbre. Su comportamiento responde a la tendencia generalizada a mitigar la fuerza asertiva de determinada opinión o información cuando nos falta certeza sobre su veracidad, como estrategia de cortesía positiva “preventiva”. Somos conscientes de que la producción de opiniones o informaciones erróneas puede originar desacuerdo que pone en riesgo la imagen de los interlocutores y, en consecuencia, preferimos mitigar la fuerza asertiva de nuestras opiniones recurriendo a estrategias que expresen incertidumbre, atenuación del contenido léxico, etc.

**CAPÍTULO 5: RECURSOS LÉXICO-GRAMATICALES PARA LA
NEGOCIACIÓN DE ACUERDO**

CAPÍTULO 5: RECURSOS LÉXICO-GRAMATICALES PARA LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO

1 INTRODUCCIÓN

En el nivel léxico-gramatical nos proponemos estudiar los recursos de los que disponen los hablantes para la negociación de acuerdo. Como ya hemos comentado, nos interesa centrarnos en la función interpersonal¹ de la lengua, por ser la dimensión que nos permite explorar cómo construyen los hablantes su identidad social y negocian significados. Para describir los recursos que contribuyen a la función interpersonal de la lengua en el nivel léxico-gramatical, describiremos las opciones que pueden efectuar los hablantes en los sistemas de modo (declarativo, interrogativo, imperativo), polaridad (negación o afirmación de los elementos de la proposición) y modalidad (gradación de probabilidad y necesidad), y cómo estas opciones contribuyen a la creación de mayor o menor distancia interpersonal y, en definitiva, al proceso de negociación de acuerdo. También estudiaremos los recursos léxico-gramaticales para la expresión de la actitud. La actitud interpersonal se realiza, fundamentalmente, a través de la elección de modificadores, intensificadores, circunstanciales, vocabulario expresivo y configuraciones entonativas. Analizaremos dichas elecciones y su utilización para emitir opiniones y para adoptar una postura de acuerdo o desacuerdo frente a éstas. Revisaremos tres áreas que Eggins y Slade (1997: 124) incluyen en su modelo de semántica interpersonal: aprecio, implicación y humor.

Para representar gráficamente los sistemas léxico-gramaticales que son objeto de nuestro estudio incluimos a continuación una tabla, fragmento de la de Halliday (1973: 141) que contiene los rangos de dichos sistemas.

¹ No obstante, dedicamos el capítulo anterior al estudio de los mecanismos de cohesión que contribuyen a la función textual de la lengua en el nivel del discurso por las razones explicadas en la justificación de la introducción general.

Rank \ Function	INTERPERSONAL
CLAUSE	MOOD Types of speech function Modality (the WH-function)
Verbal GROUP	PERSON (‘marked’ options)
Nominal GROUP	ATTITUDE Attitudinal Modifiers Intensifiers
Adverbial GROUP	COMMENT (classes of comment adjunct)
WORD	LEXICAL ‘REGISTER’ (expressive words) (stylistic organization of vocabulary)
INFORMATION UNIT	TONE Intonation systems

Tabla 24. Sistemas léxico-gramaticales de realización de la función interpersonal de la lengua en distintos niveles de rango. Fragmento de Halliday (1973: 141).

Dentro del sistema “comment”, recogido en la tabla, creemos conveniente incluir otros tipos de adjuntos. Halliday (1994: 82) propone la división de *modal adjuncts* en dos grupos: (i) *mood adjuncts* y (ii) *comment adjuncts*. Como vemos, sólo los últimos se consideran realizaciones del rango del grupo adverbial en la función interpersonal. Sin embargo, Eggins (1994: 166) distingue cuatro tipos de adjuntos modales que denomina: “*mood, polarity, comment, vocative adjuncts*” y que añaden significado interpersonal a la oración. La tabla anterior de Halliday, quedaría modificada al incluir la clasificación de Eggins, de la siguiente forma:

Rank \ Function	INTERPERSONAL
CLAUSE	MOOD Types of speech function Modality (the WH-function)
Verbal GROUP	PERSON (‘marked’ options)
Nominal GROUP	ATTITUDE Attitudinal Modifiers Intensifiers
Adverbial GROUP	MODAL ADJUNCTS (Mood, polarity, comment and vocative adjuncts)
WORD	LEXICAL ‘REGISTER’ (expressive words) (stylistic organization of vocabulary)
INFORMATION UNIT	TONE Intonation systems

Tabla 25. Sistemas léxico-gramaticales de realización de la función interpersonal de la lengua en distintos niveles de rango. Fragmento de Halliday (1973: 141) con modificaciones basadas en información de Eggins (1994: 166) respecto al tipo de adjuntos.

Aunque interese para nuestros propósitos tener en cuenta las variables de *vocativo* y *polaridad* añadidas por Eggins, creemos que ambas categorías no deberían ser consideradas partes integrantes de la estructura de la cláusula. Por tanto, la polaridad se estudiará como integrante del elemento finito de la cláusula (verbo) (sección 2.1.3) y los vocativos, en cambio, deben considerarse marginales a la estructura clausal. Los incluiremos, no obstante, debido a su relevancia para el presente estudio, como parte integrante del sistema interpersonal de actitud para expresar el significado de implicación personal (sección 4.2.1).

Como hemos comentado en la justificación de la introducción general y en el capítulo anterior, además de estudiar las realizaciones de la función interpersonal de la lengua en los distintos niveles de rango incluidos en la tabla, hemos creído necesario estudiar las realizaciones de los elementos de cohesión que contribuyen a la función textual de la lengua. Estos elementos son de carácter extra-oracional o “above the sentence” para utilizar la expresión de Halliday (1973: 141) y por ello no hemos considerado oportuno estudiarlos en

este capítulo. También hemos realizado una incursión en la función textual de la lengua para estudiar los adjuntos textuales (sección 2.2.2), ya que desempeñan un papel muy importante en la producción de opiniones y en la negociación de acuerdo.

2 ESTRUCTURAS DE MODO

Declarativo, interrogativo e imperativo son los tres tipos básicos de estructuras de modo que se realizan según la configuración de los dos elementos que lo componen: el *sujeto* y el *elemento finito*. El resto de elementos constituyentes de la proposición (predicado verbal, complementos, adjuntos) no determinan el modo. Sin embargo, algunos de ellos merecen especial consideración por su capacidad para transmitir significado interpersonal. Nos referimos a los *adjuntos modales* (sección 2.2.1.) y a los *textuales*, (sección 2.2.2.).

2.1 Elementos constituyentes del modo

En esta sección contrastamos la configuración del sujeto y el elemento finito, las características de las proposiciones sin modo y abreviadas y la polaridad, en inglés y en español.

2.1.1 La configuración del sujeto y el elemento finito

La configuración del sujeto y el elemento finito conforma el modo de una proposición. Halliday (1994: 72) define así estos dos componentes: “(1) the Subject, which is a nominal group, and (2) the Finite element, which is part of a verbal group”. En lengua inglesa, la presencia o ausencia del sujeto y el orden en que se combina con el elemento finito es responsable de la realización de los tres modos. Así lo explican Downing y Locke (1992: 165-166):

The structures of the declarative, interrogative and imperative moods are manifested by the presence or absence of Subject and the order in which the Subject and the Finite occur in relation to each other:

Mood	+/- Subject	Order	Example
Declarative	+Subject	Subject + Finite	Jane sings
Interrogative	+Subject	Finite + Subject	Does Jane sing?
Imperative	-Subject	Predicator	Sing!

El resto de la proposición no varía y recibe el nombre “*residue*”: “(...) the rest of the clause, called the Residue, remains unchanged”, (Downing y Locke, 1992: 167). En este trabajo los denominamos elementos o constituyentes *periféricos*.

En español, en cambio, la presencia o ausencia del sujeto no es rasgo distintivo de ninguno de los modos, ya que la desinencia verbal contiene información sobre el sujeto y, por tanto, éste es fácilmente recuperable y no suele ser necesaria su configuración material en la oración². El orden de palabras es mucho más flexible que en inglés. Las oraciones declarativas suelen presentar orden sujeto-verbo aunque podemos señalar algunos casos de orden verbo-sujeto como los citados por Hernanz y Brucart (1986: 77):

- (77) a. Un anillo de brillantes **quiere** María.
 (78) b. De los túneles del Tibidabo **habló** el alcalde.

Este orden es sistemático en las oraciones declarativas “(...) cuyo sintagma en posición inicial constituye la cima melódica de éstas (...)”. También reseñan otros factores que favorecen la colocación del sujeto en posición postverbal en declarativas: “la longitud del SN en función de sujeto y la naturaleza léxica del verbo”, Hernanz y Brucart (1986: 78). Y como ejemplos:

² Su presencia o ausencia puede responder a criterios pragmáticos que no pretendemos analizar aquí.

- (79) a. Ha telefonado *la propietaria* del coche robado ayer en pleno centro de Barcelona.
- (80) b. Le faltan *las pólizas*.

En el primer ejemplo observamos cómo la longitud del sintagma nominal favorece su posición postverbal. El segundo ejemplo contiene un verbo de la clase de los pseudo-impersonales³ entre los que se encuentran: “faltar, urgir, sobrar, pasar, tocar, caber, ocurrir, suceder, bastar, etc.”, (Hernanz y Brucart, 1987: 78).

El modo interrogativo no siempre muestra ordenación verbo-sujeto en español. Esta ordenación es frecuente en las interrogativas parciales, (“Qué quieres tú?”), aunque es posible la ordenación sujeto-verbo, característica de las interrogativas-eco, (que trataremos en la sección 1.1.2.1): “¿*El concierto* empieza cuándo?”, (ejemplo de Hernanz y Brucart, 1987: 76).

La ordenación verbo-sujeto también es habitual, aunque no obligatoria, en las interrogativas totales, como muestra el ejemplo que tomamos de Hernanz y Brucart (1987: 75):

- (81) a. ¿Ha llamado *Juan*?
- b. ¿*Juan* ha llamado?

Hernanz y Brucart (1987: 76) citan la opinión de la Academia respecto a la flexibilidad del orden de palabras en modo interrogativo en español y la importancia de la entonación para distinguir el modo declarativo del interrogativo: “el verbo puede anteponerse o posponerse al sujeto y a los demás elementos de las interrogativas generales, con la misma libertad de construcción que en las enunciativas, de las cuales no se diferencian más que en la entonación”. (RAE, 1973: 359).

En el modo imperativo, el sujeto (*tú* o *vosotros*) no suele aparecer salvo que se desee marcar un contraste. Así lo explican Hernanz y Brucart (1987: 76): “Debido al carácter claramente recuperable de *tú* y *vosotros*, éstos no se configuran materialmente en la oración, salvo en situaciones contrastivas”. Como ejemplo citan:

³ Esta es la denominación de Alcina y Blecua, (1975: 895) según Hernanz y Brucart (1987: 78).

- (82) a. Llama.
b. Llama *tú*.

Cuando aparece, explican los mencionados autores, lo hace a la derecha del verbo. También puede aparecer en posición preverbal pero, entonces: “se alteraría el sentido de la secuencia resultante, la cual más que un mandato sería una orden atenuada”. En efecto, “tú llama” tendría la fuerza ilocutiva de una sugerencia, más que una orden.

En la siguiente sección prestamos atención a unos elementos que no constituyen el modo de la proposición pero transmiten significado interpersonal. Nos referimos a los adjuntos modales. También estudiamos los adjuntos textuales y explicamos el porqué de su inclusión en nuestro estudio.

2.1.2 Proposiciones sin modo y abreviadas

En la conversación coloquial abundan las proposiciones menores (*minor clauses* en inglés) y las proposiciones abreviadas. Las primeras se caracterizan por la ausencia del modo (sujeto+elemento finito) o al menos, de parte de éste. Ésta es la definición de Downing y Locke (1992: 12) de las proposiciones menores: “These are clauses which lack all or part of the Mood element (Subject+Finite) and are therefore ‘moodless’”. Por ejemplo, la proposición de B no contiene modo:

- (83) A: Creo que ya he cumplido.
B: ¡**Fantástico!**

En las conversaciones analizadas las proposiciones sin modo son muy frecuentes, sobre todo en los movimientos de respuesta que contienen operadores de polaridad positiva o negativa. Las proposiciones sin modo representan un 40% del total de las respuestas analizadas en nuestros datos en lengua inglesa y un 45% de las analizadas en lengua española. De estas proporciones, algo más de la mitad son respuestas que incluyen operadores de polaridad, como se refleja en la tabla y gráfica siguientes:

	Ausencia de modo (total)			Estructuras con presencia de modo
INGLÉS	40%			60%
ESPAÑOL	45%			55%
	Ausencia de modo: Polaridad positiva	Ausencia de modo: Polaridad negativa	Ausencia de modo: Otros	
INGLÉS	62'5%	2'5%	35%	
ESPAÑOL	55'5%	2'5%	42%	

Tabla 26. Ausencia de modo frente a estructuras con modo en las respuestas que intervienen en la negociación de acuerdo.

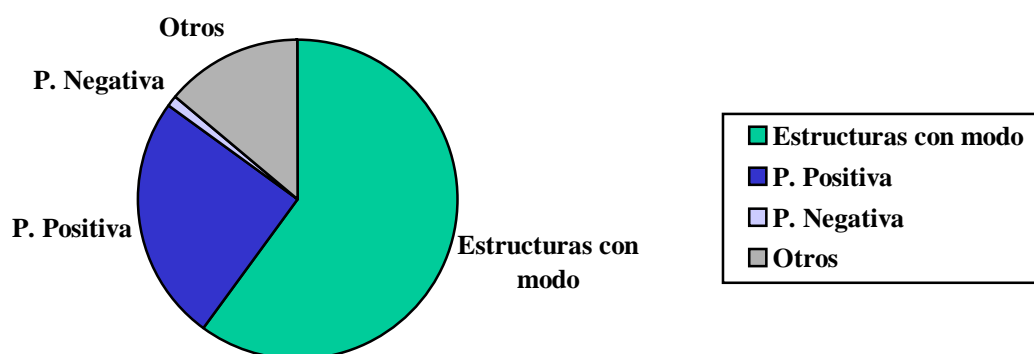


Figura 13. Ausencia de modo frente a estructuras con modo en las respuestas que intervienen en la negociación de acuerdo en lengua inglesa.



Figura 14. Ausencia de modo frente a estructuras con modo en las respuestas que intervienen en la negociación de acuerdo en lengua española.

La categoría “otros” de la tabla, representa a las proposiciones sin modo que no contienen operador de polaridad, por ejemplo, las producidas en turnos que expresan *aceptación* o *acuerdo* mediante adjetivos como *right*, ¡*Genial!*, adverbios en construcciones interrogativas como *really?*, ¿*sí?* o interjecciones como ¡*oh!*, ¡*anda!*. Como estas realizaciones contienen elipsis, hemos comentado ya sus funciones en la sección dedicada a la cohesión gramatical. La proposición interrogativa sin modo “¿*sí?*” expresando *aceptación* o *acuerdo* vuelve a comentarse en la próxima sección, dedicada a las proposiciones abreviadas interrogativas, ya que podría funcionar en español de modo similar al que funcionan en inglés dichas proposiciones.

Otros casos de proposiciones sin modo, sin operadores de polaridad y que contienen elipsis son, por ejemplo, los siguientes grupos adjetivos y nominales:

(84) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: ... You know how boys are. ... They never buy clothes.

PETE: **Broke.** .. @@@

(85) *SBCSAE, Lambada*

MILES: Where's it coming from.

JAMIE: ... @[@@]

PETE: [the speaker over] @there.

(86) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: ... Well I k-5] -- I went out one morning, and I saw it all around, and it was like on the back bumper of the Honda, too.

PETE: <X **Oh rude** X>.

Los turnos de Pete muestran ausencia de modo en los tres ejemplos. En (84) Pete produce una evaluación mediante el adjetivo *broke*. En (85) proporciona información mediante un grupo nominal y en (86) acepta el contenido de la información de Harold con un marcador de recepción (*oh*) y un adjetivo.

La proporción de “estructuras con presencia de modo” representada en la tabla y el gráfico, se refiere a las estructuras declarativas, interrogativas y exclamativas que contienen sujeto y elemento finito.

Las proposiciones abreviadas son proposiciones que contienen sólo el elemento del modo. El resto de la proposición se omite, por contener información conocida: “(...) we shall call abbreviated clauses those such as *can you’?* *I won’t*, *has she?* which consist of the Mood element alone, with the rest of the clause ellipted because it is known”, (Downing y Locke, 1992: 12). Las preguntas añadidas (*question tags*), que serán tratadas en la sección 2.4.3, se consideran, al igual que otras estructuras añadidas (*clause tags*) proposiciones abreviadas, según explican Downing y Locke (1992: 170): “Clause tags, which can also be considered abbreviated clauses consisting of the Mood element, are discussed in 27.3”.

Tanto las proposiciones menores como las abreviadas ocurren con frecuencia en la estructura discursiva que Schegloff (1996: 59) denomina *incremento*, y que Ford, Fox y Thompson (en prensa, ms: 4) definen como: “constituents that are added to turns which, at a just prior point, are interpretable as possibly complete syntactically and prosodically, and as possibly complete actions in a local interactional sequence”. Trataremos estas estructuras en la sección 2.1. del capítulo 6, dedicada a las unidades de construcción de turnos.

Las proposiciones abreviadas han sido codificadas y contabilizadas en los *corpora* para estudiar su frecuencia en las secuencias de negociación de acuerdo. Ofrecemos a continuación los resultados de su estudio.

La proporción de proposiciones abreviadas se limita a un escaso 1% en inglés y en español no hemos encontrado ningún ejemplo en los cuatrocientos turnos analizados. No obstante, su empleo en lengua inglesa merece nuestro estudio por su interesante intervención en los procesos de negociación de acuerdo.

Las proposiciones abreviadas pueden utilizarse para expresar acuerdo, tanto en movimientos de respuesta como en movimientos de seguimiento. Por ejemplo, el turno de Jamie, manifiesta acuerdo respecto a la evaluación de Pete en un movimiento de seguimiento:

(87) *SBCSAE, Lambada*

PETE ... I stuck up for you today at that store.

HAROLD That's true.

JAMIE ... **You did.**

En inglés encontramos varios ejemplos de proposiciones abreviadas, producidas como interrogativas de polaridad con elipsis de todos los elementos excepto el operador y el sujeto, en movimientos de respuesta tras actos de *emisión de información* o de *evaluación: acuerdo*. Por contener elipsis, hemos comentado ya estos casos en la sección dedicada a la cohesión gramatical. (Véase el ejemplo de la interrogativa “*did they?*”). El siguiente ejemplo ilustra la producción de una proposición abreviada tras un acto de *emisión de información*:

(88) *SBCSAE, Lambada*

MILES: ... What are you planning on doing with dancing, ~Harold? ...

You were taking some classes last fall=?

HAROLD: .. I'll take a few more. [as a%] --

JAMIE: [**You will**]?

HAROLD: It turns out as a spouse, I get in free=. [(H)]

PETE: [Oh really].

HAROLD: So,

PETE: That's not [bad].

Aunque, en un principio, puede parecer que el enunciado de Jamie “*You will?*” solicita confirmación, creemos que el hecho de que no obtenga tal y Jamie no insista, facilita la

interpretación de que la cláusula abreviada no constituya, al menos exclusivamente, una petición de confirmación. Su función sería, más bien, la de marcar la recepción de la información contenida en el enunciado de Harold. El ejemplo incluido en Tsui (1994: 182), de una cláusula abreviada interrogativa, producida como respuesta de recepción de información, nos confirma la posibilidad de tal interpretación:

(89) [B:D:A:1:12]

H: (...) They'll rush in if there is any law and order problem

J: **Oh will they**, I didn't know that.

Este ejemplo es comparable al que hemos citado de la conversación *Lambada* y, por tanto, concluimos, que las cláusulas abreviadas interrogativas pueden funcionar como actos de recepción de información. No obstante, encontramos casos en los que el interlocutor responde como si se le hubiese pedido confirmación:

(90) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: ... No I I don't want to hear anything out of a book with,
.. chapter called heaven and hell.

PAMELA: **You don't.**

DARRYL: .. **No.**

PAMELA: Nkay.

Well then let's talk about [our vacation].

Creemos que en estos casos deberíamos hablar de una doble función del acto: petición de confirmación y recepción de la información.

En español, sin embargo, la producción de una cláusula abreviada interrogativa en la misma posición estructural, se entendería exclusivamente como una petición de confirmación. En los datos analizados en español no encontramos cláusulas abreviadas interrogativas en movimientos de respuesta tras actos de *emisión de información* o de *evaluación: acuerdo* con las funciones de *aceptación* o *acuerdo*, por lo que concluimos que en este aspecto sí que existen diferencias en ambas lenguas. La proposición interrogativa sin modo “¿sí?”,

comentada en la sección anterior, podría responder a esta función de aceptación de la información. También la repetición de parte de la información contenida en el turno anterior:

(91) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

JAVI: Estás allí por las noches y tie<(n)><(e)>s la puerta ésta bien cerrada y oyes allí en la tolva como chascan.

CLAUDIA: **Y chascan ellos.**

2.1.3 La polaridad

Halliday (1994: 88) distingue dos tipos de polaridad, *positiva* y *negativa*, expresada en el elemento finito: “POLARITY is the choice between positive and negative , as in *is/isn't, do/don't*. Typically, in English, polarity is expressed in the Finite element.” En esta categoría incluimos, por tanto, las expresiones que implican el polo positivo y negativo del elemento finito de la cláusula, normalmente realizado por *yes* y *no* junto con las variantes conversacionales *yeah, yep, na, nope*, etc. Con frecuencia, estos elementos conllevan la elipsis del elemento finito, sustituyendo a una oración completa. Por tanto, no seguimos a Eggins (1994: 167-8) que incluye *yes* y *no* y las mencionadas variantes conversacionales como adjuntos de polaridad. Eggins lo expresa así:

(...) YES or NO (...) should be analysed as Polarity Adjuncts. Since in this role they are taking the place of an ellipsed mood constituent, Polarity Adjuncts are classified as part of the mood constituent of the clause:

Henry James was a guy that could write.

-Yes.

Adjunct: Polarity

MOOD.

En estos casos, dichas expresiones aparecen acentuadas y podemos recuperar el sujeto y el elemento finito a los que sustituyen. (En el ejemplo: *he was*).

En la siguiente tabla incluimos los operadores de polaridad en inglés junto con sus equivalentes en español, además de diversas expresiones paralingüísticas que transcribimos aproximativamente:

INGLÉS			ESPAÑOL		
POSITIVO	<i>Yes</i>	<i>Mhm</i> <i>Yep</i> <i>Yeah</i> <i>Aye</i> <i>Uh</i> <i>Uhuh</i> ⁴	POSITIVO	<i>Sí</i>	<i>Ssss</i> <i>Mm</i> <i>Ajá</i>
NEGATIVO	<i>No</i>	<i>Nay</i> <i>Uh</i> <i>Uhuh</i> <i>Mhm</i>	NEGATIVO	<i>No</i>	<i>Mm</i> <i>Aa</i> <i>Ts-ts</i>

Tabla 27. Operadores de polaridad.

Las vocalizaciones no segmentales transcritas como *mhm*, *uh*, *uhuh*, en inglés y *mm* en español, pueden equivaler a *sí* o *no* en español y a *yes* o *no* en inglés. Dependiendo de la entonación identificaremos su equivalencia. Estos elementos difieren de los *turnos de apoyo* denominados “*backchannels*” por Yngve (1970: 567) “apoyos” por Cestero (2000: 20-1) y “continuadores” por Gallardo (1996: 51), que acusan recibo del anterior movimiento conversacional, sin implicar por ello polaridad. Además, observamos la utilización, cada vez más extendida en inglés coloquial americano, del adverbio “*absolutely*” como operador de polaridad positiva. Resulta curioso que el americanismo español “absolutamente” se utilice, sin embargo, como operador de polaridad negativa. En el *Gran Diccionario de Uso del Español Actual*⁵ aparece definido como “De ningún modo, en absoluto”.

En un tanto por ciento muy elevado de los casos, la polaridad se expresa con operadores. En los datos analizados en lengua inglesa, el 40% de las respuestas positivas contienen operadores como *yes*, *yeah* y vocalizaciones del tipo *mm* y el 45% de las respuestas negativas contienen el operador *no*. Aproximadamente las mismas proporciones son válidas para el español, con los operadores *sí* y vocalizaciones del tipo *mm* en las respuestas positivas y *no* en las negativas.

⁴ En el *SBCSAE* esta vocalización aparece transcrita *Unhunh*.

⁵ Véase la referencia en la bibliografía junto al nombre del editor, Aquilino Sánchez.

A continuación, incluimos un ejemplo de vocalización del tipo *mm* marcando polaridad positiva:

(92) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: ... He was my fashion consultant today.

PETE: Right. ... @@@

MILES: **Hm**.

El turno de Miles constituye un seguimiento de aprobación de polaridad positiva.

El siguiente fragmento contiene también una vocalización del tipo *mm* marcando polaridad positiva en el turno de Pete:

(93) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE ... You did. [You made me get] the,

PETE [**Mhm**],

JAMIE um,

PETE that's right.

JAMIE the green <X scarf X>. ... That's right. ... He was my fashion consultant today.

Este ejemplo es distinto del anterior porque la vocalización de Pete constituye un adjunto de continuidad. Según Eggins (1994: 170), como explicamos en la sección 2.2.2.2 de este capítulo, la función principal de los adjuntos de continuidad no es la de expresar polaridad, ya que ésta va marcada en el elemento finito que lo sigue, aunque en nuestros datos comprobamos que suele anticipar dicha polaridad.

Debemos advertir, que hemos diferenciado con rigor las vocalizaciones del tipo *mm* que no indican polaridad de las que sí la indican. Las primeras son (1) las que aparecen en adjuntos de seguimiento, (2) las que aparecen en turnos de apoyo. Por ejemplo, la vocalización de Jamie (*um*), en el fragmento anterior, es un adjunto de seguimiento (*holding adjunct*) que no marca polaridad. Tampoco marca polaridad la vocalización del tipo *mm* producida por Pete en el siguiente turno de apoyo:

(94) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE [I opened %] --

PETE [**Mhm**],

JAMIE (H) <VOX Ah=, you mind moving, getting away from there, thank you= VOX>. @(Hx) @I [felt like] such an old lady.

En español, la repetición del mismo operador de polaridad dos o más veces seguidas en un mismo turno es más frecuente que en inglés. En las 24.500 palabras que contienen las cuatro conversaciones seleccionadas para el presente estudio en lengua española, encontramos el operador *sí* repetido dos veces seguidas en veinticinco ocasiones y repetido tres veces seguidas en cinco ocasiones. El operador *no* se repite dos veces seguidas en cuarenta y nueve ocasiones y tres veces seguidas en catorce. La frecuencia con que los operadores se repiten en las 23.500 palabras que constituyen la muestra del inglés es menor, tal y como se observa en la siguiente tabla:

	INGLÉS	ESPAÑOL
<i>Yeah yeah</i> <i>Sí sí</i>	3	25
<i>Yeah yeah yeah</i> <i>Sí sí sí</i>	1	5
<i>No no</i>	2	49
<i>No no no</i>	3	14
TOTAL	9	93

Tabla 28. Repetición de operadores de polaridad en un mismo turno.

Creemos que la diferencia es lo suficientemente significativa como para concluir que la repetición de operadores de polaridad en un mismo turno es más frecuente en español que en inglés. Además en español no se aprecia pausa entre los operadores que sí se aprecia en inglés. Sirvan los siguientes ejemplos como ilustración:

(95) *CORLEC, Piso*

LUIS: **No, no.** Está nuevo todo.

CARMEN: **Sí, sí, sí.**

LUIS: Todo nuevo, suelo nuevo,

CARMEN: **Sí, sí.**

LUIS: las cañerías de abajo nuevas

CARMEN: **Sí, sí.**

En este fragmento, todos los operadores se repiten sin pausa entre ellos. Sin embargo, sí que hay pausas entre las distintas ocurrencias de *yeah* en el siguiente fragmento del inglés:

(96) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: ... Falling?

.. Yeah,

PAMELA: The animation [cartoon].

DARRYL: [**yeah**] .. **yeah** .. **yeah**.

También existen pausas entre el resto de los ejemplos en lengua inglesa, por lo que concluimos que ésta es una tendencia más generalizada en inglés que en español.

Respecto a la relación entre la polaridad y la variable de relación social, observamos que la producción de desacuerdo mediante la utilización de operadores de polaridad opuesta a la contenida en los actos previos de *evaluación: acuerdo* y *elicitación: acuerdo* tiende a evitarse en aquellas conversaciones en las que existe una relación de distancia y desigualdad entre los hablantes. En consecuencia, no encontramos ejemplos de dicho fenómeno en las conversaciones *Actual Blacksmithing* y *Piso*. En las conversaciones entre amigos y familiares, sin embargo, encontramos mayor tolerancia hacia la producción de operadores de polaridad opuesta:

(97) *Santamaría 1992, Comida familiar*

JOSEFINA Su madre **no** tiene la culpa.

ANTONIO: **Sí, sí.** Su madre y él, los dos.

2.2 Elementos no constituyentes del modo

El predicado verbal, los complementos (predicativo, objeto directo e indirecto) y adjuntos son elementos periféricos⁶ que no determinan el modo de una proposición. Sin embargo, según Eggins (1994: 166), los adjuntos modales añaden significado interpersonal a la oración: “Modal adjuncts are clause constituents which add interpersonal meaning to the clause. That is, they add meanings which are somehow connected to the creation and maintenance of the dialogue.” Por esta razón, vamos a prestar especial atención a dichos adjuntos modales. Además estudiaremos los adjuntos textuales. Estos adjuntos ayudan a la organización del mensaje: “Textual meanings are meanings to do with the organization of the message itself”, Eggins (1994: 169). Sin embargo, también contribuyen a la creación de significado interpersonal⁷. Veremos cómo desempeñan un papel importante en la producción de opiniones y en la negociación de acuerdo.

2.2.1 Adjuntos modales

Según Eggins (1994: 166) los adjuntos modales añaden significado interpersonal bien incidiendo sobre el modo directamente, añadiendo una circunstancia referida al sujeto o al elemento finito, bien indirectamente, añadiendo una expresión de actitud o intentando dirigir la interacción: “They can do this [add interpersonal meaning] either by impacting directly on the mood element (by adding some qualification to the Subject/Finite), or indirectly, by merely adding an expression of attitude or by making an attempt to direct the interaction itself”. Eggins (1994: 166) distingue cuatro tipos de adjuntos modales: “mood adjuncts, polarity adjuncts, comment adjuncts and vocative adjuncts”. Los dos primeros tipos inciden directamente sobre el modo y los otros dos lo hacen sobre la oración. Como ya hemos advertido en la introducción de este capítulo, no consideraremos ni la polaridad ni los

⁶ Utilizamos nuestra traducción “periféricos” para referirnos a los elementos del “*residue*”.

⁷ Eggins (1994: 169-171) incluye los adjuntos textuales en el capítulo que dedica a la gramática interpersonal titulado: “The grammar of Interpersonal meaning: Mood”.

vocativos como adjuntos. La polaridad se ha estudiado como parte del elemento finito de la cláusula (verbo) (sección 2.1.3.) y los vocativos se comentarán como parte integrante del sistema interpersonal de actitud que ayuda a expresar el significado de implicación personal (sección 5.2.1.).

Antes de continuar, queremos advertir que los adjuntos de modo (tales como *probably*, *possibly*) y comentario (*frankly*, *honestly*) son denominados “*disjuncts*” por algunos autores, por ejemplo Quirk y Greenbaum (1973: 242-3) y Downing y Locke (1992: 58), quiénes dan la siguiente definición de *disjuncts*: “Disjuncts provide an attitudinal comment by the speaker on the content of the clause”. Quirk y Greenbaum (1973: 242-3) distinguen dos grupos de disjuntos⁸: “style and attitude”. Los de estilo incluyen un comentario del autor sobre la forma de lo que dice y los de actitud sobre el contenido: “Style disjuncts convey the speaker’s comment on the form of what he is saying, defining in some way under what conditions he is speaking. Attitudinal disjuncts, on the other hand, comment on the content of the communication”. Como ejemplos de los primeros presentan *seriously*, *personally*, *frankly*, etc. y de los segundos *obviously*, *understandably*, *wisely*, etc. Creemos que la clasificación de disjuntos en estas dos categorías no es tarea sencilla. A nuestro juicio, en algunos de los ejemplos que presentan de disjuntos de estilo se observa un comentario sobre el contenido del mensaje. Esto ocurre, por ejemplo, en: “Very frankly, I’m tired”. Quizá algunos autores, como Eggins (1994), que prescinden de la mencionada distinción lo hacen a causa de tal dificultad. En cualquier caso, preferimos referirnos a estos elementos como adjuntos de modo y comentario y seguir la clasificación de Halliday (1994: 49 y 82) y Eggins (1994: 166-167) que presentamos en las próximas secciones.

2.2.1.1 Adjuntos de modo

Eggins (1994: 167) se basa en Halliday (1994: 82) para distinguir los siguientes tipos: “probability, usuality, intensification or minimisation, presumption, inclination”⁹. Los traducimos por *probabilidad*, *frecuencia*, *intensificación o minimización*, *presunción* y *deseo*. Estos adjuntos aparecen con frecuencia en la negociación de acuerdo. Incluimos una tabla con

⁸ Hemos decidido traducir “disjuncts” utilizando el calco “disjuntos”. Quizá pudiera pensarse en otro término más adecuado pero, como no vamos a adoptarlo, no creemos oportunas mayores disquisiciones.

realizaciones de cada tipo en inglés y en español y ejemplos de los *corpora* estudiados. Los ejemplos del inglés son algunos de los que aparecen en Eggins (1994: 167) y Halliday (1994: 82).

	INGLÉS	ESPAÑOL	EJEMPLOS de <i>SBCSAE</i> y <i>CORLEC</i>
Probabilidad	<i>Perhaps, maybe, probably, possibly</i>	<i>Quizá, tal vez, a lo mejor, casi seguro, posiblemente, probablemente, seguramente (dubitativo), prácticamente</i>	(<i>Ccon 019a</i>) <i>H2: Bueno, ¿tú te crees que Yeya va a estar sólo cuatro días aquí?</i> <i>H4: O tres.</i> <i>H5. A lo <simultáneo> mejor no.</i> (<i>Lambda</i>) <i>JAMIE .. No=. I just read an article on him.</i> <i>MILES .. You .. you probably read the same Examiner article [I read].</i> <i>JAMIE: [Yeah], probably, yeah.</i>
Frecuencia	<i>Sometimes, usually</i>	<i>A veces, normalmente</i>	(<i>Ccon003b</i>) <i>H2: Pues a veces los concursos son más pornográficos que la pura pornografía.</i>
Intensificación	<i>Really, absolutely, completely, totally</i>	<i>Totalmente, completamente, increíblemente, tremendamente,</i>	(<i>Ccon003b</i>) <i>H4: Pues sí, hombre. En eso del Hussein, eso del Hussein y eso, ahora no decimos que sea, pero eso cuando termine, eso queda</i>

⁹ Eggins (1994: 167) prescinde de la categoría “time”, que Halliday (1994: 82) incluye en el grupo de adjuntos modales. Además, Eggins funde las categorías “degree” e “intensity” en la categoría “intensification” y propone “minimisation”.

			<i>destroza<(d)>o totalmente.</i>
Minimización	<i>Just, somewhat, hardly</i>	<i>Algo, un poco, un poquito</i>	(<i>Lambda</i>) <i>MILES: [2Have you2] seen him? JAMIE: .. No. I just read an article on him.</i>
Presunción	<i>Evidently, presumably, obviously, clearly, no doubt, of course</i>	<i>Evidentemente, obviamente, naturalmente, claro, sin duda, por supuesto, de verdad</i>	(<i>Ccon004c</i>) <i>H1: Hombre, hay que ser sinceros, yo preferiría ver un jardín desde la ventana <simultáneo> ¿no? <risa> H2: Hombre </simultáneo>, hombre, naturalmente. <simultáneo> Naturalmente.</i>
Deseo	<i>Happily, willingly</i>	<i>Genial, estupendamente, felizmente, desgraciadamente, lamentablemente</i>	(<i>ccon031b</i>) <i>H3: Es que lo hacía genial. <ininteligible> divertido. Me sentía latina.</i>

Tabla 29. Adjuntos de modo.

En nuestra búsqueda de estudios sobre los adjuntos de modo en la bibliografía española¹⁰ encontramos un interesante trabajo. Se trata de Barrenechea (1979), que estudia los adverbios y construcciones verbales que designan actitud oracional en el español de argentina¹¹. Distingue nueve clases de “mensajes” de “actitud oracional” que, a grandes rasgos tienen equivalente con los tipos de adjuntos de modo de Halliday (1994: 82) y Eggins (1994: 167). Son los siguientes:

1. Actitud emocional.
 - Expresivo-valorativa.
2. Gradación en el discurso aseverativo.

¹⁰ Nuestro interés por la bibliografía en lengua española radica más en la preocupación por la terminología que por la metodología. Por esta razón tomamos como referencia el trabajo de Barrenechea (1979) aunque no sea un estudio sistémico-funcional.

¹¹ Las categorías y los ejemplos que cita los consideramos totalmente aplicables al español peninsular.

- Suspensión motivada de la aserción.
 - Refuerzo de la aserción.
 - Evidencia o juicio que no admite dudas.
 - Opinión meditada y enfatizadora.
 - Verdad y no apariencia o error de expresión
3. Juicio no basado en la realidad.

Barrenechea (1979: 43).

En la siguiente tabla, resumimos las equivalencias entre las clasificaciones de Eggins (1994) y Barrenechea (1979):

Eggins (1994)	EJEMPLOS	Barrenechea (1979)	EJEMPLOS
Probability	<i>Perhaps, maybe, probably</i>	Suspensión motivada de la aserción	<i>Quizá, tal vez, a lo mejor, casi seguro, difícilmente, posiblemente, probablemente, seguramente (dubitativo), prácticamente</i>
Usuality	<i>Sometimes, usually</i>	No incluye esta clase	<i>A veces, normalmente</i> ¹²
Intensification	<i>Really, absolutely, completely, totally</i>	Refuerzo de la aserción: opinión meditada y enfatizadora.	<i>Realmente, verdaderamente, ciertamente, efectivamente</i> ¹³
Minimisation	<i>Just, somewhat, hardly</i>	No incluye esta clase	<i>Algo, un poco, un poquito, realidad, la verdad (que), francamente, de verdad, de veras, en efecto, por cierto</i> ¹⁴

¹² Barrenechea (1979) no incluye esta clase y, por tanto, los ejemplos son nuestros. A nuestro juicio, es conveniente incluirla para dar cabida a tales adverbios y expresiones.

¹³ Barrenechea (1979: 53) presenta ejemplos como “en realidad, la verdad (que), francamente, de verdad, de veras, en efecto, por cierto”, que no incluimos por varias razones. En primer lugar, “francamente” preferimos considerarlo adjunto de comentario del tipo de admisión. En cuanto al resto de adverbios, creemos que carecen de significado enfatizador y los incluimos en la clase “minimización”.

¹⁴ Los ejemplos son nuestros.

Presumption	<i>Evidently, presumably, obviously, clearly, no doubt, of course</i>	Refuerzo de la aserción: Evidencia o juicio que no admite dudas	<i>Evidentemente, indudablemente, obviamente, naturalmente, claro, con toda seguridad, sin duda, por supuesto, de verdad</i>
Inclination	<i>Happily, willingly</i>	Actitud emocional: expresivo-valorativa	<i>Felizmente, desgraciadamente, lamentablemente, gracias a dios, por desgracia, por suerte, ojalá.</i>

Tabla 30. Adjuntos de modo. Equivalencias Eggins (1994) y Barrenechea (1979).

No consideramos las clases “Verdad y no apariencia o error de expresión” ni “Juicio no basado en la realidad” de la clasificación de Barrenechea (1979: 43) porque creemos que la primera puede aglutinarse con la clase de “evidencia o juicio que no admite dudas” y la segunda con “suspensión motivada de la aserción”. Ejemplos de la clase “Verdad y no apariencia o error de expresión” son: “efectivamente, verdaderamente, en efecto” ya citados como expresiones de evidencia y como ejemplos de “Juicio no basado en la realidad” incluye: “aparentemente, teóricamente”, que creemos pueden considerarse expresiones de probabilidad o suspensión motivada de la aserción.

Cuando tratemos la expresión de la modalidad en la sección 3, volveremos a mencionar estos adjuntos ya que, aunque la modalidad puede expresarse mediante exponentes verbales en primera instancia, estos adjuntos ofrecen también la oportunidad de añadir significados de probabilidad y posibilidad¹⁵: “They provide a “second chance” for the speaker to add his/her judgement of probability/likelihood to proposition”, (Eggins, 1994: 167).

Por último, hacemos notar que estos adjuntos aparecen con frecuencia en proposiciones elípticas. Citamos el ejemplo de Eggins (1994: 167):

¹⁵ En realidad, aunque Eggins (1994: 167) hable sólo de probabilidad y posibilidad, veremos cómo los adjuntos pueden expresar modalización (probabilidad y frecuencia) y modulación (obligación y deseo).

(98) He was a great writer

-- Maybe.

En este ejemplo, en la proposición *Maybe* se ha producido elipsis de *He was a great writer*.

2.2.1.2 Adjuntos de comentario

Los adjuntos de comentario¹⁶ expresan una valoración sobre la totalidad de la oración: “Comment adjuncts function to express an assessment about the clause as a whole”, (Eggins, 1994: 168). Se consideran elementos interpersonales porque añaden actitud y evaluación por parte del hablante. Halliday (1985: 50) distingue siete tipos: *admissive*, *assertive*, *presumptive/desiderative*, *tentative*, *validative*, *evaluative*, *predictive*, y amplía la lista a diez tipos en la segunda edición (1994: 49) En la siguiente tabla incluimos su traducción, realizaciones en inglés y en español y ejemplos de los *corpora*:

	INGLÉS	ESPAÑOL	EJEMPLOS de <i>SBCSAE</i> y <i>CORLEC</i>
Admisivo	<i>Frankly, to be honest, to tell you the truth</i>	<i>Sinceramente</i>	(<i>Ccon013d</i>) <i>H1: Es que es lo más barato que hemos encontra<(d)>o. <ininteligible> sinceramente, o sea. Es que ya ni siquiera me planteo decirte que nos parecía mono.</i>

¹⁶ En la bibliografía en español, -por ejemplo, Hernanz y Brucart (1987: 268)- se les conoce como *modificadores oracionales*. También se corresponden con los elementos que en inglés se conocen como *disjuncts* (Downing y Locke 1992: 62-63). Sin embargo, preferimos utilizar un término más similar al utilizado por Halliday (1994: 49).

Asertivo	<i>Honestly, really, believe me, seriously, without any doubt</i>	<i>En realidad, de verdad</i>	(Ccon037b) H2: <i>Pero que en realidad <simultáneo> la... la invitación... la invitación... H1: <ininteligible> yo no sé hasta qué punto compensa. </simultáneo> H2: La invitación sí te compensa siempre.</i>
Desiderativo	<i>Luckily, hopefully, regrettably</i>	<i>Con un poco de suerte</i>	(Ccon010a) H1: <i>De momento al mes que viene salimos a... a ver si con un poco suerte vamos para... Francia.</i>
Tentativo	<i>Tentatively, provisionally</i>	<i>Provisionalmente, temporalmente, en principio</i>	(ccon004c) H2: <i>Y... y en principio eh... porque no me dejó mi... no me ha deja<(d)>o</i>
Validativo	<i>Broadly speaking, generally, on the whole</i>	<i>Por lo general</i>	(ccon022c) H2: <i>Ya lo lleva haciendo... un año, por eso espera... o sea, por lo general la gente, cuando ha terminado empieza a hacer el proyecto.</i>
Evaluativo	<i>Understandably, wisely, by mistake</i>	<i>Comprensiblemente, por error, por alguna razón</i>	PETE: <i>when .. when the ja=zz came on2]. ... As compared to the other stuff, for some reason it sounded like it was out there.</i>
Predictivo	<i>As expected, amazingly, by chance</i>	<i>Tal como esperaba, por sorpresa</i>	No se encontró ningún ejemplo

Tabla 31. Adjuntos de comentario.

Queremos hacer notar que en español son más frecuentes las construcciones impersonales con el verbo *haber* (*hay que entenderlo, hay que ser sinceros*) que sus adverbios correspondientes (*comprensiblemente, sinceramente*). Trataremos estas construcciones verbales en la sección dedicada a los recursos empleados para expresar modulación (3.4.).

2.2.2 Adjuntos textuales

Estos adjuntos ayudan a la organización del mensaje y, por tanto colaboran en la construcción de significado textual en la función textual de la lengua: “Textual meanings are meanings to do with the organization of the message itself”, (Eggins, 1994: 169). Sin embargo, también contribuyen a la creación de significado interpersonal y prueba de ello es que Eggins (1994: 169-171) incluye los adjuntos textuales en el capítulo que dedica a la gramática interpersonal, titulado “The grammar of Interpersonal meaning: Mood”. En nuestro trabajo estudiaremos el papel que desempeñan en la producción de opiniones y en la negociación de acuerdo.

Eggins (1994:169) distingue dos tipos de adjuntos textuales: “Conjunctive Adjuncts and Continuity Adjuncts”. Eggins y Slade (1997: 83) añaden otro tipo más: “Holding Adjuncts”. En las siguientes secciones veremos cada uno de ellos.

Antes de concluir esta sección, queremos observar que Halliday (1994: 83) sólo distingue “conjunctive adjuncts” y Halliday (1994: 323-330) analiza la relación de conjunción como mecanismo de cohesión. Quirk y Greenbaum (1973: 246-8) denomina “*conjunct*” a un tipo de frase adverbial que completa la clase de frases adverbiales junto con “*adjuncts* y *disjuncts*” (1973: 207). Downing y Locke (1992: 58) también los denominan “*conjuncts*” pero no los consideran elementos estructurales sino conectores de estructuras: “Conjuncts are not elements of structures but connectors of structures”.

2.2.2.1 Adjuntos conectores

Los adjuntos conectores (*conjunctive adjuncts*) se realizan mediante expresiones lingüísticas que establecen relaciones lógicas de cohesión¹⁷ entre las distintas proposiciones: “The cohesive pattern of conjunction, or conjunctive relations, refers to how the writer creates and expresses logical relationships between the parts of a text”, (Eggins 1994: 105). Expresan significados que Halliday (1994: 324-325) denomina “*elaboration, extension* y *enhancement*” y traducimos por *elaboración, extensión e incremento*. En la siguiente tabla, basada en

¹⁷ Los distintos tipos de conectores ya fueron tratados en la sección 5.3 del capítulo 4, dedicada a la cohesión mediante relaciones de conjunción.

Halliday (1994: 324-325), aparecen los conectores que más frecuentemente expresan dichos significados en inglés y en español.

		INGLÉS	ESPAÑOL
Elaboración	Exposición	<i>In other words, that is (to say), I mean (to say), to put it another way</i>	<i>En otras palabras, es decir</i>
	Ejemplificación	<i>For example, for instance</i>	<i>Por ejemplo</i>
	Corrección	<i>Or rather, at least, to be more precise</i>	<i>Mejor dicho, para ser más precisos</i>
	Digresión	<i>By the way, incidentally</i>	<i>A propósito</i>
	Distanciamiento	<i>In any case, anyway, leaving that aside</i>	<i>En cualquier caso</i>
	Concreción	<i>In particular, more especially</i>	<i>En particular, en especial</i>
	Recapitulación	<i>As I was saying, to resume, to get back to the point</i>	<i>Como estaba diciendo</i>
	Resumen	<i>In short, to sum up, in conclusion, briefly</i>	<i>En conclusión, en resumen</i>
	Verificación	<i>Actually, as a matter of fact</i>	<i>De hecho</i>
Extensión	Adición	<i>And, also, moreover, in addition, nor</i>	<i>Y, además</i>
	Variación	<i>On the contrary, instead, apart from that, except for that</i>	<i>Por el contrario, en lugar de</i>
	Adversativa	<i>but, yet, on the other hand, however</i>	<i>Pero, sin embargo</i>
Incremento	Tiempo	<i>Then, next, afterwards, just then. Before that, in the end, finally, at once, soon, after a while, next time, that morning, until then, up to that point, at this moment</i>	<i>Después, entonces, antes, finalmente, a un tiempo, finalmente, hasta ese momento, en ese momento</i>
	Comparación	<i>Likewise, similarly, in a different way, in the same manner</i>	<i>Del mismo modo, de otro modo</i>
	Causa	<i>So, then, therefore, consequently, as a result, for that reason</i>	<i>Entonces, en consecuencia, por esa razón</i>

	<i>Condición</i>	<i>Then, in that case, otherwise, if not</i>	<i>En ese caso, si no</i>
	<i>Concesión</i>	<i>Yet, still, though, despite this, however, even so, nevertheless</i>	<i>Sin embargo, a pesar de esto.</i>

Tabla 32. Conectores que pueden introducir los adjuntos conectores

Algunas de las expresiones incluidas en la tabla como conectores son consideradas marcadores del discurso por Schiffrin (1987) y Blakemore (1987) y muchas de ellas por Fraser (1990: 388) y Portolés (1998:146). Por ello consideremos necesario dedicar una sección a los marcadores del discurso en el capítulo 6.

2.2.2.2 Adjuntos de continuidad

En este grupo de adjuntos textuales, incluimos los elementos mencionados por Eggins (1994: 168, 170): *well, oh, yes, no*. En español, podemos considerar adjuntos de continuidad, las partículas *bueno, sí, ah*, que funcionan de modo semejante. Aunque *yes, no* y los correspondientes *yea*¹⁸ y *na*, coinciden en forma con los operadores de polaridad que consideramos en la sección 2.1.3 se distinguen de éstos por aparecer sin acentuar en posición inicial de turno, indicando que el hablante va a continuar con su intervención: “The function of YES or NO in these situations is not primarily to express polarity (which is expressed in the Finite) but to signal that the speaker has taken a turn and is about to declare his/her position”, Eggins (1994: 170).

Aunque Eggins sólo se refiere a *yes* y *no*, creemos que también hay que añadir las vocalizaciones del tipo mm (llamadas en inglés *mhm noises*) porque pueden expresar idénticos significados que *yes/no* y desempeñar, de igual modo, las funciones de operador de polaridad o adjunto de continuación. En español tenemos *sí* y *no* y todas las vocalizaciones sinónimas que transcribimos aproximativamente y resumimos en la siguiente tabla junto con sus equivalentes en inglés:

INGLÉS		ESPAÑOL	
Yes	Mhm	Sí	Ssss
	Uh		Mm
	Uhuh		Ajá
No	Uh	No	Mm
	Uhuh		Aa
	mhm		

Tabla 33. Adjuntos de continuidad

Los adjuntos de continuidad suelen producirse al principio de turno y señalan que el turno seguirá: “They merely signal that the speaker will be saying more”, Eggins (1994: 170). Incluyen elementos especialmente frecuentes en conversación que marcan coherencia con la conversación precedente, sin establecer ninguna relación lógica: “These are items which are common in casual conversation and signal that a speaker’s clause is coherent with prior talk, without specifying a particular logical relation” (Eggins y Slade 1997: 83). Incluyen “oh, well”, en esta categoría, considerados marcadores del discurso por autores como Schiffrin (1987).

2.2.2.3 Adjuntos de mantenimiento

Los adjuntos de mantenimiento son vocalizaciones del tipo “mm” “aaa” que los hablantes utilizan para mantener su turno de habla mientras planifican el mensaje. Así los definen Eggins y Slade (1997: 83): “These are words like *umm* and *ah* which speakers use to retain the floor while they organize their message”. Utilizaremos el término *partículas de mantenimiento* cuando nos refiramos a estos términos en el nivel discursivo. Por el momento los analizamos como *adjuntos de mantenimiento* en el nivel léxico-gramatical.

¹⁸ Aunque Eggins utiliza la grafía *yea* en lugar de *yeah*, consideramos ambas equivalentes.

2.3 Resultados del análisis de los adjuntos modales y textuales

En esta sección comentamos los resultados obtenidos del análisis de los adjuntos modales y textuales en los ochocientos turnos estudiados. Incluimos en la tabla aquellos tipos de los que hemos encontrado más casos.

		INGLÉS	ESPAÑOL
Adjuntos de modo	Probabilidad	1%	1%
	Frecuencia	0'5%	0'5%
	Intensificación	2%	2%
	Minimización	2%	1%
Adjuntos de Comentario	Asertivos	0	0'5%
Adjuntos conectores	Extensión: Adición	2%	2%
	Extensión: Adversativa	1%	1%
	Incremento: Concesión	0'5%	0'5%
	Incremento: Causa	1'5%	1%
Adjuntos de continuidad		1'5	1%

Tabla 34. Adjuntos modales y textuales.

La siguiente figura representa la producción de adjuntos modales y textuales en inglés y en español.

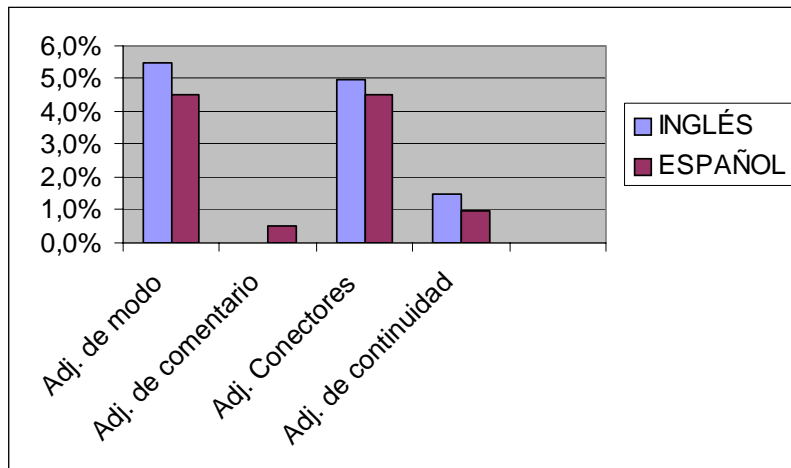


Figura 15. Adjuntos modales y textuales en inglés y en español.

A continuación ilustramos con ejemplos los tipos de adjuntos mencionados y comentamos los aspectos de interés.

Probabilidad

En la muestra analizada en lengua inglesa, el adjunto de probabilidad más empleado es *probably*. En el siguiente fragmento, Harold mitiga la fuerza de la aserción de su enunciado mediante *probably*:

(99) *SBCSAE, Lambada*

MILES: ... Who suggested this to em.

HAROLD: I have no idea. It was **probably** my= .. sister-in-law's idea because, ... I think they saw= ... that movie.

Aunque Harold comienza su turno con la fórmula *I have no idea*, pronto revela una idea con bastante probabilidad de ser cierta. Este es un caso interesante de disminución del grado de aserción expresado mediante un adjunto de modo que comentaremos con más detalle en la sección 3.1, dedicada a la modalización.

En español, el adjunto de probabilidad más frecuente en conversación coloquial es *a lo mejor*. A menudo se emplea para mitigar la fuerza de las aserciones, como hace Jose en el segundo turno que produce en el siguiente fragmento:

(100) *Santamaría 1992, Comida familiar*

ANTONIO: Bueno. Y tú puedes tener una forma de pensar y no gustarme a mí.

JOSE: Claro. Claro que no.

ANTONIO: Pero hay que dejarlo. <simultáneo> Tú la tuya y yo la mía.

JOSE: Es que tampoco me gusta **a lo mejor** la tuya. </simultáneo>

ANTONIO: Exactamente.

JOSE: Y hay que aguantarse, o sea...

Con estos ejemplos comprobamos que la producción de adjuntos de probabilidad sirve como recurso de modalización de enunciados.

Frecuencia

Los adjuntos de frecuencia más empleados en conversación coloquial en lengua inglesa son *sometimes* y *usually* y en español *a veces*. No obstante, encontramos otras realizaciones interesantes como las que ilustramos. En la conversación *Rega (Conversación familiar)*, aparece un ejemplo de adjunto de frecuencia que expresa modalización y, sin embargo, utiliza el verbo *querer*, típico representante de la modulación bulomaica:

(101) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

JAVI: Salen y entran **cuando quieren**. <silencio>

La expresión *cuando quieren* indica frecuencia elevada, y la clasificamos como adjunto de frecuencia aunque sea introducida por el conector temporal *cuando*.

Intensificación

Tras el análisis de nuestros datos, observamos que es ligeramente más frecuente la intensificación mediante modificadores, -empleada en el 60% de los casos- que mediante adjuntos de modo -40% restante-. El siguiente, es un ejemplo de *really* utilizado en un adjunto de modo que intensifica la acción:

(102) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: [3<X Guess X> kids' bo=nes, just like3] .. [4grow4] [5back5]

really fast (Hx).

PETE: [4M4][5hm=5].

Minimización

El comentario que hemos hecho respecto a la frecuencia de la intensificación mediante modificadores y adjuntos de modo se aplica a la minimización, es decir, encontramos más ejemplos de minimización mediante modificadores, -30% de los casos- que mediante adjuntos de modo -20% restante-. No obstante, el mecanismo de minimización más frecuente es el empleo de partículas mitigadoras, utilizado en un 50% de los casos.

El siguiente, es un ejemplo de *just* utilizado en un adjunto de modo que minimiza el contenido léxico del verbo:

(103) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD [I can't] t- -- How do you -- She **just** looks pregnant? [now]?

El adjunto *hardly* puede aparecer con elipsis en respuestas negativas a actos evaluativos, como en los últimos turnos de Pamela en el siguiente fragmento:

(104) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: (TSK) I mean who [are you].

PAMELA: [But I'm] --

DARRYL: Pollyanna?

PAMELA: ... (SWALLOW) (TSK) **Ha=rdly=**.

DARRYL: @@@

PAMELA: **Hardly=**,

Adjuntos de comentario asertivos

Estos adjuntos sirven para conferir sinceridad a las evaluaciones del hablante. En español encontramos ejemplos como el siguiente:

(105) *CORLEC, Piso*

CARMEN: Sí, sí, sí. No, **si le digo la verdad** que tiene luz.

LUIS: Claro <ininteligible>

Adjuntos conectores

Los *adjuntos conectores* más empleados en los datos analizados son los de *adición*, *adversativos*, *concesivos* y de *causa-consecuencia*, que ilustramos a continuación. Debemos advertir que no nos interesa analizar todos los adjuntos conectores sino sólo aquéllos que intervienen en la negociación de acuerdo.

Conectores de adición

Los conectores de adición se emplean con frecuencia para ampliar la información contenida en evaluaciones. En español, nos llama la atención el uso de la combinación de conectores y *luego*, que si bien reúne un conector aditivo y otro temporal, puede utilizarse con significado de simple adición:

(106) *Santamaría (1992), Vecinas*

CARMEN: Y ese es muy rápido y **luego**, por ejemplo...

ROSI: <simultáneo> Es todo rápido. Es todo.

Carmen se refiere a un fuego de una placa vitrocerámica y para referirse posteriormente a otro de ellos utiliza y *luego*, sin significado temporal. De modo similar, Carmen emplea esta misma construcción al hablar de la sujección de la placa vitrocerámica:

(107) *Santamaría (1992), Vecinas*

CARMEN: Ya. Que aunque no la has puesto con silicona </simultáneo> parece que está.

ROSI: Mira.

CARMEN: Porque está muy segurita.

ROSI: Yo tengo una avería <simultáneo> y mira.

CARMEN: ¿Y luego tiene </simultáneo> muchos cables?

Como se aprecia, Carmen se refiere primero a la silicona y después a los cables. Al referirse a estos últimos utiliza y *luego*, con significado de adición:

Conectores adversativos

La utilización del conector adversativo *but* en la expresión de desacuerdo está bien documentada en la bibliografía. Pomerantz (1975: 67) señala su intervención tras elementos de acuerdo que funcionan como prefacios en la producción de turnos de desacuerdo aunque se refiere a dicho conector como marcador de *transición*: “One major class of disagreement prefaces are agreements. (...) the agreement component is very frequently co-joined with the disagreement component with a transition marker, e. g., *but*”. Brown y Levinson (1987: 113-114) incluyen la producción de esta combinación en su relación de estrategias para evitar el desacuerdo. Además citan a Sacks (1973) y su colección de ejemplos de desacuerdo que contienen la secuencia *Yes, but...* en lugar de *no*. La frecuencia de esta construcción es semejante en inglés y en español. El total de ejemplos en las cuatro conversaciones seleccionadas del *SBCSAE* es de 11 y en las conversaciones del español encontramos 10 ocurrencias. No obstante, el número de turnos de desacuerdo que comienzan con *no* es de 7 en las conversaciones en inglés y 24 en español. Estas cifras indican que, en inglés, aproximadamente el 61% de los turnos que expresan desacuerdo contienen *yeah, but* y el 39% emplean el operador *no*. En español, sin embargo, es más frecuente el empleo de *no*, que supone el 70’5% frente al 29’5% de turnos que emplean *sí, pero*.

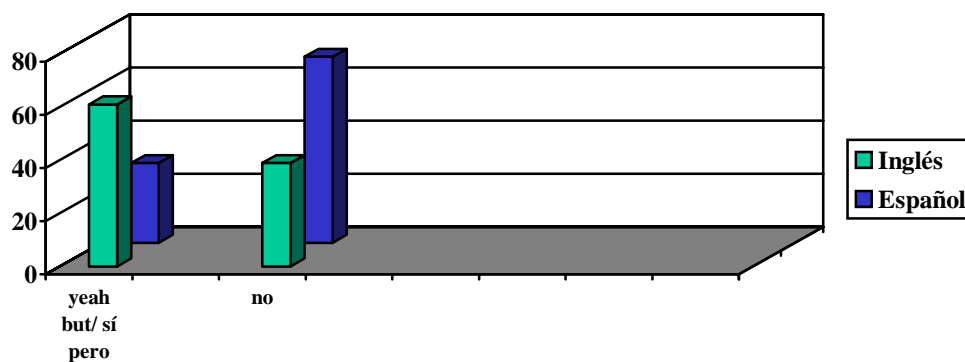


Figura 16. Uso de *yeah*, *but/sí*, *pero* frente a *no* en la expresión de desacuerdo.

A continuación incluimos un ejemplo de cada lengua:

(108) *SBCSAE, Raging Bureaucracy*

CAROLYN: (H) that's the new thing with all the ... moms.

... No candy.

KATHY: **Yeah but,**

not in the Hou[ston school system].

Carolyn señala la tendencia actual a que las madres no quieran dulces para sus hijos. Kathy indica que esta tendencia no se aplica al colegio del que están hablando. Sin embargo, comienza su turno con la producción de un elemento de acuerdo, el operador *yeah*, y añade una matización introducida por el conector *but*.

Veamos ahora un ejemplo en español:

(109) *CORLEC, Rega, (Conversación familiar)*

JOSE: Iba recogiendo... dando propinas con objeto de que cuando había que pintar y había cosas pues...

MCARMEN: Le llamaran. <simultáneo> Claro.

JOSE: Le llamaran. </simultáneo> Es decir que esto... todo tiene su explicación y razón de ser.

MCARMEN: **Sí, sí, sí, pero** él de por sí era espléndido y <simultáneo> dadivoso.

JOSE: Sí. </simultáneo>

Mari Carmen no está de acuerdo con el argumento expuesto por Jose sobre el comportamiento interesado de una tercera persona. Ella cree que él era generoso: “él de por sí era espléndido y dadivoso”. No obstante, comienza su turno con la producción de elementos de acuerdo, (en concreto el operador de polaridad positiva repetido tres veces) para continuar con su opinión introducida por el conector *pero*.

Aunque la bibliografía se refiere al uso de *yeah but...*, cuando el acto precedente es de polaridad negativa, la expresión producida es *no but* en inglés y *no pero* en español, como vemos en el siguiente fragmento del *CORLEC*:

(110) *CORLEC, Rega (Conversación familiar)*

LUIS: Pero no falla, ¿eh?

CHEMA: No. Pero por eso lo... <simultáneo> por eso lo ma<palabra cortada>, por eso lo mandó a la "Ford".

La utilización de *pero* también es común en la negociación de acuerdo para introducir objeciones. Algunas veces, el conector aparece por sí solo en el turno, proyectando el desacuerdo:

(111) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: [Yeah but I do know,
it it's an awfully,
it's it's] an awfully presumptuous thing,

PAMELA: but (H)],

En la sección 5.1.1.1 del capítulo 6, dedicada a la realización de la prioridad, comentamos una función distinta de *pero*. Se trata de su utilización para mitigar el grado de aserción de un enunciado.

Conectores concesivos

Los conectores concesivos se utilizan para contrastar dos enunciados cuando uno de ellos causa extrañeza, dadas las circunstancias expresadas en el otro enunciado. En la negociación de acuerdo, suelen aparecer en evaluaciones que contienen el mencionado elemento de extrañeza. Por ejemplo, en el siguiente fragmento, Carmen afirma que la habitación está bien aunque no haya ventanas:

(112) *CORLEC, Piso*

CARMEN: Sí, sí, sí. No si... le digo la verdad que tiene luz.

LUIS: <simultáneo> No, no, no. Tiene luz.

CARMEN: que tiene luz, </simultáneo> entonces **aunque** aquí no haya ventanas...

LUIS: <fático=afirmación>

CARMEN: está bien...

Conectores causales.

Los conectores causales pueden utilizarse para explicar las razones que justifican determinada opinión. En ese caso suelen aparecer al final de los actos evaluativos, como en el segundo turno producido por María:

(113) *Santamaría (1992), Comida familiar*

MARÍA: Oye y tampoco uno puede ser tan timorato...

ANTONIO: Que no. Ya lo sé.

MARÍA: que no pueda hacer nada **porque** también eso es una tontería.

En el siguiente ejemplo, María también ofrece la razón que explica la evaluación que emite en el primer turno:

(114) *Santamaría (1992), Comida familiar*

MARÍA: Pues a veces los concursos son más pornográficos que la pura pornografía.

ANTONIO: Sí, también, también. Sí también.

MARÍA: **Porque** todo el día oyendo millones y ganando millones
<simultáneo> y ganando millones...

PILAR: Sí, to<(d)>o el día, to<(d)>o el día. To<(d)>o el día.
</simultáneo>

El constante despilfarro de millones es la causa de que los concursos le parezcan a María más pornográficos que la pornografía.

Los conectores causales también se emplean para introducir razones que explican el acuerdo o el desacuerdo con el interlocutor, como en los siguientes ejemplos:

(115) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: .. I] didn't like the book,
the way I --
the minute I looked at it.

PAMELA: ... You didn't.

DARRYL: No.

PAMELA: That's **cause** you,

DARRYL: ... That's **because** I have my own ideas about it,
I guess.
That I'm .. pretty comfortable with.

En este ejemplo, Darryl, que no está de acuerdo con Pamela, explica por qué no le gustó el libro. En el siguiente, Mari está de acuerdo con María y después de manifestarlo con *Claro*, comienza a justificar por qué. Su argumento se interrumpe con un turno de María, tras el cual prosigue aunque esta vez no utiliza el conector *porque* sino *que*.

(116) *Santamaría (1992), Comida familiar*

MARÍA: O sea, él tuvo su experiencia, porque él vio... él la vio caer. A él no le llegó pero él vio como... como cayó y luego como él era un hombre de esos que se daba a la gente, pues él, asistió, vio, recogió enfermos,

MARI: Claro, **porque** tenía...

MARÍA: O sea, él vio lo que la bomba atómica hizo en Hiroshima.

MARI: Claro, **que** decían que no podía nadie salir, que no se... fuesen, que no salieran y, claro, ellos dicen: "¿Cómo vamos a dejar morir...?"

Una función interesante del conector *so*, conector causal-condicional según Halliday (1994: 326), es expresar resultados de pruebas que se aportan como evidencias en la argumentación de opiniones. En el siguiente fragmento, Pamela utiliza el conector *so* para argumentar su opinión de que Darryl no debería criticar un libro que no ha leído:

(117) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: What --

what what this man has put in the boo- --

You haven't read the book,

one.

You haven't read the book,

so you don't know.

... [I haven't read the book so I don't know,

DARRYL: [Yeah but I do know,

it it's an awfully,

it's it's] an awfully presumptuous thing,

PAMELA: but (H)],

DARRYL: to sit down and write a book about [death,

Adjuntos de continuidad

Su utilización es bastante frecuente en los movimientos de respuesta. La siguiente tabla muestra su frecuencia en turnos de respuesta positivos (de acuerdo y aceptación) y negativos (de desacuerdo) en inglés y en español:

	Respuestas positivas (acuerdo, aceptación)						Respuestas negativas (desacuerdo)					
	Well	Oh	Yes	Yea	No	Vocali- zaciones	Well	Oh	Yes	Yea	No	Vocaliza- ciones
	Bueno	Ah	Sí	yeah	No		Bueno	Ah	Sí	yeah	No	

INGLÉS	0	23%	2%	55%	1%	2%	8%	0	0	0	12%	0
ESPAÑOL	4%	7%	50%	0	6%	1%	8%	0	0	0	24%	0

Tabla 35. Adjuntos de continuidad en respuestas positivas y negativas en inglés y en español.

Cabe destacar la utilización de *bueno* en turnos que expresan acuerdo en español, con la función de aceptar el enunciado anterior mientras que *well* no aparece en el mismo tipo de turnos en inglés. Nos referimos a casos como el siguiente:

(118) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

CHEMA: ¿Viene los domingos?

CLAUDIA: Él solo viene todos los domingos.

JOSE: Es que <simultáneo> tiene a...

CLAUDIA: Todos los domingos </simultáneo> viene a ver a su madre, sí.

JOSE: Tenía al suegro en... en el hospital.

CHEMA: **Bueno**, y ahora tendrá que venir mañana a lo del coto, ¿no?

En este último turno, Chema acepta la información recibida con *bueno*. En este contexto *bueno* no equivale a *well* sino que podría corresponder a *OK*. Estas dos partículas son equivalentes cuando funcionan como prefacios en respuestas no prioritarias¹⁹ que, por cierto, ocurren en ambas lenguas con la misma frecuencia. Por consiguiente, observamos que *bueno* puede expresar aceptación de la información en español, mientras que *well* no tiene la misma función en inglés.

También es significativa la diferencia en la frecuencia de uso de la partícula inglesa *oh* y su equivalente español *ah* con la función de aceptación de la información²⁰.

¹⁹ Esta función aparece estudiada en Pomerantz (1984a: 72). Véase también Schiffrin (1987: 104-114) para ejemplos.

²⁰ Sobre otras funciones de *oh* y *ah* en inglés, véase Aijmer (1987).

En cuanto a la utilización de *yes* y *yea*²¹ frente a *sí*, observamos que la proporción en que se producen en ambas lenguas es muy semejante. También lo es la proporción en que se emplean vocalizaciones como adjuntos de continuidad.

Otra diferencia significativa en la producción de adjuntos de continuidad, la encontramos en la utilización de *no*, ya que, tanto en respuestas positivas como negativas, su frecuencia es mayor en español. A continuación nos centramos en un uso peculiar de la partícula *no*, responsable en parte de esta mayor frecuencia de uso en español.

El análisis de nuestros datos muestra un uso interesante de *no* como adjunto de continuidad en español, que no encontramos descrito en la bibliografía. Se trata de un uso de *no* que ni contradice el turno anterior -aunque éste contenga polaridad positiva-, ni anticipa polaridad negativa en la cláusula que introduce, en contra de lo que cabría esperar. Los siguientes ejemplos ilustran este uso de *no* que introduce cláusulas de polaridad positiva y aceptan el turno anterior:

(119) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

CLAUDIA: ¿Está abierto aquello?

LUIS: A cualquier hora del día <simultáneo> y de la noche.

CARMEN: **No**, si en Madrid </simultáneo> hay varios que...

CLAUDIA: ¡<(V)>amos, huy! pues...

CARMEN: funcionan así.

JAVI: "Juper" y "Tragoz".

En este fragmento, el tema de conversación es la hora de cierre de ciertos supermercados. Los hablantes se han referido a los supermercados de Salamanca y cuando Carmen introduce una cláusula para referirse a los de Madrid, comienza su turno con un *no* de continuidad.

En el siguiente ejemplo, Jose emplea un *no* de continuidad para introducir su evaluación sobre la caza:

²¹ La forma *yea* es la elegida por Eggins (1994: 170) para representar las formas relajadas de *yes* que pueden

(120) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

MCARMEN: ¡Y cuando venían los amigos de Antonio!

LORENZA: Veinte o treinta perdices <simultáneo> mataba cada uno.

JOSE: **No**, había buena caza, sí. </simultáneo>

En ambos ejemplos, la polaridad de las cláusulas introducidas por *no* es positiva y los hablantes aceptan el contenido del turno precedente. Hacemos notar que en inglés no encontramos ningún ejemplo de este fenómeno. Tampoco lo encontramos descrito en la bibliografía, por lo que podría tratarse de un fenómeno exclusivo del español²².

2.4 Estructuras de modo en la negociación de acuerdo

En esta sección estudiamos la proporción de estructuras declarativas, interrogativas y exclamativas que intervienen en la negociación de acuerdo. De estas estructuras, las declarativas son las más frecuentes en ambas lenguas. Suponen el 88% de las estructuras de modo producidas en inglés y el 85% de las producidas en español. Las interrogativas y exclamativas suponen, aproximadamente, el 12% restante en inglés y el 15% en español. Mientras que la proporción de interrogativas es idéntica en las dos lenguas (10%) la proporción de exclamativas es mayor en español que en inglés: 5% frente a 2%. No obstante, las diferencias no son realmente significativas y podemos considerar que ambas lenguas utilizan las estructuras de modo de manera semejante.

También revisaremos ciertas estructuras de modo susceptibles de ser utilizadas en la negociación de acuerdo, como son diversas construcciones *eco* interrogativas y exclamativas, interrogaciones *retóricas*, *interrogativas negativas* y la *adición de interrogativas a enunciados declarativos* (*question tags*).

funcionar como adjunto de continuidad.

²² En la comunicación presentada en el *11th Annual Meeting of the Society for Text and Discourse*, (UCSB, 2001), titulada *Overlap in Agreeing and Disagreeing Responses* tuvimos la ocasión de comentar este fenómeno con lingüistas cuya lengua nativa es el inglés y todos coincidían en señalar que en inglés no se hace el mismo uso del adjunto de continuidad *no* que en español.

2.4.1 Construcciones eco

Aplicamos el calificativo *eco* a las construcciones que repiten de forma más o menos exacta el enunciado del turno de habla anterior. Downing y Locke (1992: 201) las definen así: “This type of structure [echo structures] refers back to all or part of a previous utterance (made by someone else), which the hearer either does not understand or finds difficult to believe; or on the other hand wishes to agree or disagree with”. En la bibliografía en lengua española destacamos los estudios de Herrero (1995) y Dumitrescu (1993). Herrero (1995: 126) incluye la siguiente definición de estas construcciones:

(...) son construcciones que *repiten* de forma exacta o con ligerísimos cambios que reflejan las nuevas condiciones de la enunciación (cambio de sujeto enunciadador que altera la referencia personal –en adjetivos, pronombres, verbos- y situacional –temporal o espacial-) *enunciados previos o parte* de los mismos, producidos en el turno de habla inmediatamente anterior al turno en que ellas se realizan:

- (1) A: Juan no viene mañana a comer.
B: *¿Juan no viene mañana a comer?*
- (2) A: Me duele un montón la cabeza.
B: *¿Te duele un montón la cabeza?*
// *¿Te duele qué?*

Aunque, por lo general, tal y como comenta Herrero (1995: 126), “el calificativo *eco* se ha aplicado únicamente a las secuencias interrogativas”, puede también aplicarse a las construcciones exclamativas y declarativas como las de los siguientes ejemplos:

- (121) A: No te he contado una cosa. Ayer vi a tu prima ligando con Pepe.
B: *¡Mi prima ligando con Pepe!*
A: Ya ves. La semana pasada se enfadó con Luis y mira tú...
(Herrero 1995: 131)

(122) A: El examen ha sido un poco pesado por lo largo que era.

B: *Un poco pesado*. Sí. Pero fácil.

(Herrero 1995: 129)

En el ejemplo (121), el hablante B produce una exclamativa eco que expresa sorpresa, o quizá incluso rechazo, ante la información del turno anterior. En el ejemplo (122), el hablante B produce una declarativa eco con la que acepta la opinión del turno de A.

Aunque estas estructuras no son frecuentes en nuestros datos, ya que se producen tan sólo en el 1% de los ochocientos turnos analizados, consideramos que su empleo merece ser comentado como recurso susceptible de ser utilizado en la negociación de acuerdo. En las próximas secciones revisamos distintos tipos de interrogativas y exclamativas eco.

2.4.1.1 Interrogación ecoica

Siguiendo a Dumitrescu (1993: 52), denominamos *interrogación ecoica* a “toda estructura sintáctica interrogativa que repita en parte o en su totalidad un segmento del discurso precedente que le sirva de estímulo”. La autora señala una función primaria de estas interrogaciones de “control del diálogo”: “La persona que hace este tipo de preguntas o bien busca la confirmación de que ha escuchado correctamente dicho enunciado, o bien solicita de su interlocutor que repita o clarifique una parte del mismo, que no ha oído o cree haber oído mal”, (Dumitrescu, 1993: 54). Además, señala, estas interrogaciones pueden utilizarse para “propósitos comunicativos diferentes”: “Por ejemplo, para marcar una reacción afectiva (como sorpresa, ironía, protesta) ante lo escuchado, para pedir la reformulación del respectivo enunciado, cuyo sentido no alcanza a captar plenamente, o simplemente para rechazar el turno conversacional previo, como discursivamente inválido”, (Dumitrescu, 1993: 55). Estas funciones son las que realmente nos interesan en el presente estudio. Cuando un hablante no está de acuerdo con el contenido del enunciado producido por su interlocutor puede reaccionar expresando “sorpresa, ironía, protesta” o pedir “la reformulación del respectivo enunciado”, utilizando los términos ya citados de Dumitrescu, produciendo de este modo, en definitiva, movimientos de desafío, (“challenges”) utilizando el término propuesto por Burton (1980) y adoptado por Tsui (1994: 57, 163), que no prolongan el marco discursivo propuesto por el primer hablante sino que lo rechazan o desafían. Recordamos la definición de

movimiento de *desafío* de Tsui (1994: 57): “Any move which breaks up the discourse framework and holds up the progress of the topic is a ‘challenging move’. A challenging move challenges the pragmatic presuppositions of the preceding utterance and may open up another exchange”. Sugerimos, por tanto, que las interrogaciones ecoicas son un recurso del que disponen los hablantes para desafiar el movimiento inicio previo e iniciar otro intercambio, proporcionando una oportunidad a su interlocutor para que reformule su enunciado de manera que sea más aceptable. La negativa de los hablantes a prolongar el marco discursivo propuesto suele ser sintomática de su voluntad de expresar desacuerdo. Este desacuerdo puede evitarse si el interlocutor reformula su enunciado de manera que contenga una proposición más aceptable. De no ser así, el desacuerdo puede manifestarse en posteriores movimientos o, por diversas razones, como, por ejemplo, un excesivo peso del acto amenazador, no llegarse a producir.

Dentro de la perspectiva del análisis de conversación, podemos caracterizar las interrogativas ecoicas como recurso para iniciar secuencias insertadas. Representan, por tanto, segundas partes no prioritarias en la estructura del par de adyacencia. Volveremos sobre este tema en la sección 4.2. del capítulo 6 dedicada a las *secuencias insertadas* y en la sección 5.1.1.2. del mismo capítulo, dedicada a la *realización léxico-gramatical de la prioridad*.

En el análisis de nuestros datos encontramos *interrogaciones ecoicas* que originan secuencias insertadas de *elicitación: aclaración* en emplazamientos discursivos en los que esperamos actos de *acuerdo* o *aceptación*, es decir, después de la emisión de actos de *elicitación: acuerdo, evaluación, o información*. En el siguiente ejemplo, Lenore pregunta “Doing what?” después de un acto de emisión de información:

(123) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: ... I don't know what it's called either.

... (H) You know,

he said there was four guy=s doing that?

LENORE: ... **Doing what.**

LYNNE: .. % The dance,
you know?

Dicha interrogativa ecoica es del tipo *explicativa parcial* e introduce un constituyente interrogativo en sustitución del constituyente insuficientemente especificado o que la hablante (Lenore) no es capaz de inferir del contexto. En este caso, Lenore pide aclaración sobre el referente del demostrativo *that*.

Dado el escaso número de ejemplos de interrogativas ecoicas que encontramos en nuestros datos, recurrimos a Dumitrescu (1993: 54-75) para ilustrar los distintos tipos: *recapitulativas totales y parciales; explicativas parciales y totales; retóricas repetitivas y recóricas*.

2.4.1.1.1 Recapitulativas totales

Estas interrogativas eco se forman “repitiendo al pie de la letra un enunciado discursivo previo, pero asignándole una curva entonacional interrogativa ascendente”, (Dumitrescu 1993: 56). El siguiente ejemplo ilustra este tipo de interrogativa:

(124) A: Éstos no tienen ni idea.

B: **¿Éstos no tienen ni idea?**

La interrogativa ecoica recapitulativa producida por B se pronuncia con una entonación ascendente opuesta a la del estímulo. El propósito comunicativo de la interrogativa del ejemplo puede caracterizarse como expresión de sorpresa o ironía, propias del inicio de una secuencia de desacuerdo.

2.4.1.1.2 Recapitulativas parciales

Se producen cuando un hablante repite en forma interrogativa un turno conversacional previo “introduciendo, en su repetición, un constituyente interrogativo en sustitución del constituyente que no ha oído o cree no haber oído bien en el enunciado de su interlocutor”, (Dumitrescu 1993: 58). Citamos el ejemplo con el que esta autora ilustra este tipo de interrogativas:

(125) A: ¿Es usted lesbiana?

B: **¿Que si soy qué?**

Los rasgos formales que identifican esta estructura, explica Dumitrescu (1993: 58), son: la utilización del “complementizador *que*” y el “*si* dubitativo en posición inicial absoluta”. Ahora bien, cuando el enunciado inicial es una pregunta parcial no eco, la recapitulativa parcial suele contener “múltiples constituyentes interrogativos” como en el siguiente ejemplo, de Dumitrescu (1993: 59):

(126) A: ¿Dónde hay más delincuencia juvenil, en los países nórdicos,
o...?

B: **¿Dónde hay más qué?**

A la vista de este ejemplo, podemos realizar la observación general de que las recapitulativas parciales no sólo se producen cuando el hablante cree no haber oído bien a su interlocutor sino también cuando el contenido proposicional del enunciado producido por éste le causa sorpresa o rechazo. Estas interrogativas pueden utilizarse para iniciar una secuencia de desacuerdo.

2.4.1.1.3 Explicativas parciales

Las preguntas eco explicativas no piden la repetición sino la clarificación del enunciado sobre cuya base se forman. En las explicativas parciales “se repite el enunciado inicial introduciendo un constituyente interrogativo nuevo (a veces más de uno) en lugar del (o de los) constituyente(s) insuficientemente especificado(s) en el modelo”, Dumitrescu (1993: 61). En inglés, comenta la autora en la misma página, es frecuente que se pida aclaración sobre el referente de los pronombres, como en el siguiente ejemplo:

(127) A: He did it

B: He did **what?**

O también puede suceder que se pida aclaración sobre un constituyente, como en este ejemplo de Levinson (1983: 341):

(128) A: hhh Well I'm working through the Amfat Corporation.

B: The **who**?

Sin embargo, en español, “dado que se trata de una lengua que admite sujetos fonéticamente nulos, lo más típico es que se pida la clarificación del referente del pronombre sujeto no lexicalizado”, que es lo que ocurre, en 17b o 18b, donde, respectivamente “se pide la especificación del sujeto nulo o la especificación del demostrativo cuyo valor deíctico, por una u otra razón, se le escapa al oyente”, (Dumitrescu, 1993: 62).

(129) A ¿Qué compró?

B: ¿Qué compró **quién**?

A: Elenilson

(130) A ¿Quién compró eso?

B: ¿Quién compró **qué**?

A: Las enchiladas.

(Dumitrescu, 1993: 62).

Estas preguntas tienen una entonación característica. Se pronuncian con “entonación descendente” pero el constituyente interrogativo eco “recibe un acento prosódico fuerte”, (Dumitrescu 1993: 62).

Los hablantes pueden producir explicativas parciales no sólo porque uno o varios constituyentes hayan sido insuficientemente especificados sino también porque éstos sean motivo de sorpresa o rechazo. Igual que las interrogativas recapitulativas, las explicativas pueden utilizarse para iniciar secuencias de desacuerdo.

2.4.1.1.4 Explicativas totales

Según Dumitrescu (1993: 64) el español “conoce un tipo de preguntas eco explicativas totales, para las cuales no existe una estructura sintáctica paralela en inglés”. Son preguntas encabezadas por la fórmula fija “¿Cómo qué...?” como la del ejemplo (19) y que en inglés, podrían parafrasearse con “What do you mean by?” o “How can you say/ ask such a thing?”:

(131) A: Usted también es venezolano?

B: Regular.

A: **¿Cómo que regular?**

B: Quiero decir que más bien soy de aquí, de Madrid.

Dumitrescu (1993: 65) cita a Amado Alonso²³ (1925) quien llamaba a este *cómo* “el *cómo que* de disconformidad”, término que describe su función discursiva de rechazo del turno anterior. Estas preguntas pueden formularse cuando un enunciado contiene elementos que producen una sensación de rechazo por parte del receptor. Éste puede entonces optar por formular una interrogativa explicativa total y así dar una oportunidad a su interlocutor para que reformule su enunciado de manera que sea más aceptable. Esta función ha sido señalada para todas las interrogaciones ecoicas pero quizá sean las explicativas totales las que encierran mayor potencial de disconformidad.

2.4.1.1.5 Retóricas repetitivas

La interrogación retórica es definida por Dumitrescu (1993: 66) como “expresión interrogativa que carece de la expectativa de una respuesta. Por lo común, se considera que, si bien interrogativas en forma, las preguntas retóricas tienen la fuerza ilocutiva de las aserciones, y es por ello que no esperan respuesta alguna”. En la sección dedicada a las interrogaciones retóricas (2.4.2) exploramos con detalle esta definición. De momento, la consideramos válida para describir un tipo de interrogaciones retóricas: las retóricas repetitivas, que repiten en parte o en su totalidad la pregunta a la que se supone que contestan:

(132) A: Who likes him?

B: **Who doesn't like him?**

(133) A: ¿Te gusta la gramática generativa?

B1: **¿A quién (no) le gusta?**

B2: **¿Por qué (no) me va a/ ha de gustar?**

B3: **¿Qué me va a /ha de gustar?**

(Dumitrescu, 1993: 70)

²³ La referencia es Alonso, Amado (1925) “Español *como que* y *cómo que*”. *Revista de Filología Española* 12: 133-156.

Según Dumitrescu (1993: 70-71), su característica más sobresaliente es “la de representar ‘respuestas indirectas’ a las preguntas genuinas que las elicitan, y cuyas presuposiciones aceptan”. El efecto de (132) B2 y B3 es, para esta autora, “el de una fuerte protesta hacia la formulación misma de la pregunta elicitan”. A continuación cita a Norwood Pope²⁴ (1976) y Escandell Vidal (1984) para hacer referencia a la función discursiva específica de estas interrogativas:

(...) el rechazo no tanto de la presuposición de la pregunta, como más bien de una suposición del interlocutor, entendiendo por suposición “the speaker’s belief, just prior to asking the question” (Norwood Pope 1976: 47) (...) Dicho de otro modo, la persona que contesta con [(132) B2 y B3] rechaza una de las dos suposiciones de su interlocutor, a saber la de que podría o -todo lo contrario, no podría- gustarle la gramática generativa.

En virtud de la característica de estas interrogativas de negar la suposición de la pregunta elicitan, podemos concluir su potencial para iniciar secuencias de desacuerdo. Una peculiar característica que distingue a estas interrogativas del resto de las ecoicas es que, mientras las demás suelen invitar al interlocutor a que continúe participando en el intercambio conversacional, éstas parecen desanimar al interlocutor a que continúe hablando sobre el mismo tema. Debemos esta observación a Dumitrescu (1993: 77) que afirma que:

(...) las preguntas retóricas repetitivas por lo general “imponen silencio”, por así decir, al interlocutor de quien las formula, mientras que las eco y las recóricas, todo lo contrario, suelen invitar al interlocutor a que continúe participando en el turno²⁵ conversacional previamente abierto (mediante el mecanismo de arreglo que se le pide) o a que inicie uno nuevo para explicarse.

Debido a esta peculiaridad, su utilización parece aconsejable cuando el hablante prefiere no obtener respuesta de su interlocutor o limitar su capacidad de respuesta.

²⁴ Norwood Pope, E. (1976) *Questions and Answers in English*. The Hague: Mouton.

2.4.1.1.6 Recóricas

Las interrogativas recóricas son preguntas eco producidas como respuesta a retóricas repetitivas. Dumitrescu (1993: 74) atribuye la acuñación del término a Chang (1982)²⁶, quien las define así: “The rhechorical questions are echo questions raised to the second power in response to the rhetorical questions”. La función de estas interrogativas es la de “cancelar el efecto de la pregunta retórica, al poner en duda la presuposición de su aserto implícito”, (Dumitrescu, 1993: 74). Por ejemplo, si (134) B recibiese en réplica (134) C1, el efecto de (134) B se cancelaría:

(134) A: ¿Te gusta la lingüística?

B: **¿A quién le gusta?**

C1: **¿Cómo que a quién le gusta?**

C2: **A mí, por ejemplo**

(Dumitrescu, 1993: 75)

La fuerte negación implícita en *¿A quién le gusta?* queda cancelada con *¿Cómo que a quién le gusta?* y esta cancelación permite una posterior aclaración del hablante C como la de C2.

Las interrogativas recóricas permiten al hablante expresar su desacuerdo con la presuposición contenida en el enunciado de la pregunta retórica del turno anterior por lo que representan un recurso importante para la negociación de acuerdo.

2.4.1.2 Exclamativa ecoica

En cuanto que construcciones eco, las exclamativas eco “repiten de forma idéntica, o casi exacta, enunciados previos o parte de los mismos, producidos en el turno de habla inmediatamente anterior al turno en que ellas se realizan”, (Herrero 1995: 131). El primer rasgo distintivo, señalado por la mencionada autora en esta misma página, es su modalidad

²⁵ Dumitrescu (1993: 77) no parece estar utilizando el término *turno* en sentido técnico. El término *intercambio* nos parece más adecuado.

²⁶ Chang, S. (1982) “Non-Standard Questions: Polarity and Contrast”. *Language Research* 18: 157-70.

expresiva: “la *modalidad de enunciación* (modalidad gramatical) *expresiva* que posee y que se manifiesta en los estratos fonológico, sintáctico y semántico”. Las estructuras exclamativas son, en realidad, estructuras declarativas, con el mismo orden *sujeto+elemento finito*, que transmiten la expresividad del hablante. Downing y Locke (1992: 200) lo expresan así: “Exclamative structures are not so much a distinct mood option as an emotive element superimposed onto the declarative”. La secuencia *sujeto+elemento finito* puede ir precedida por *qué, cuánto* en español y *what, how* en inglés, formas que dan prominencia a determinados elementos del mensaje. Cuando estas formas no están presentes, el efecto exclamativo puede conseguirse, tal y como explican Downing y Locke (1992: 201) mediante la entonación del tipo “high fall-rise” o “high rise-fall” en inglés y mediante “la elevación, el descenso o la inflexión circunfleja del tono a lo largo de la curva melódica, según los contenidos emotivos expuestos” (Herrero 1995: 132) en español. Esta entonación puede caracterizar como estructura exclamativa a cualquier oración, proposición, grupo o, incluso, palabra.

Otro rasgo fundamental de las exclamativas eco, que explica con detalle Herrero (1995: 135-8), es la existencia de la *doble enunciación* o *polifonía enunciativa*²⁷. Esta característica se refiere a la presencia de dos voces en los intercambios que contienen una exclamativa eco. La primera voz es la del responsable de las palabras posteriormente mencionadas en la exclamativa eco. La segunda, es la del interlocutor que emite la exclamativa eco y que produce un discurso repetido, sólo atribuible al primer interlocutor. El ejemplo siguiente de Herrero (1995: 137), ilustra la presencia de las dos voces:

(135) A: ¡Ojalá pudiera quedarme un poco más, pero es imposible!

B: ¡Ojalá, dice!

Mediante la interjección “ojalá” el primer hablante expresa su deseo de quedarse un poco más. El hablante B repite dicha interjección pero no manifiesta su propio deseo sino que lo atribuye a su interlocutor, el hablante A.

Estas estructuras pueden clasificarse en exclamativas eco totales idénticas o adaptadas y parciales. En las siguientes secciones consideramos sus características.

En nuestros datos tan sólo encontramos un ejemplo de exclamación ecoica:

(136) CORLEC, Rega, *Conversación familiar*

LUIS: ¡Huy! </simultáneo> <simultáneo> Enrique... pasaba

(...)

LUIS: los inviernos... <simultáneo> y pa<(r)><(a)> ahí lo dejaba
tira<(d)>o.

LORENZA: Enrique ¡**menudos inviernos!** </simultáneo>

Lorenza está de acuerdo con la evaluación de Luis respecto a los malos inviernos que pasaba Enrique con un coche que no arrancaba bien. Para ello repite la palabra *inviernos* y le confiere estructura exclamativa con el determinante *menudos* y la entonación. Esta exclamativa es parcial ya que reproduce sólo la parte del enunciado anterior que la hablante quiere poner de relieve. Del presente ejemplo se desprende que estas exclamativas pueden expresar acuerdo, además de expresar desacuerdo, tal como se observaba en el ejemplo (135).

Pasamos a ilustrar los distintos tipos de exclamativas eco con ejemplos de Herrero (1995).

2.4.1.2.1 Totales idénticas

Estas exclamativas eco “repiten de manera exacta todo el enunciado anterior, sin introducir modificación alguna” con la salvedad de que “cuando hablamos de *repetición idéntica* nos referimos a la reproducción literal del contenido preposicional, ya que (...) la modalidad gramatical y el acto ilocutivo realizado son ahora diferentes”, (Herrero, 1995: 139). Estas exclamativas pueden utilizarse para ridiculizar al interlocutor, convirtiéndolo en objeto de burla o sarcasmo. Suponen, por tanto, un recurso idóneo para comenzar una secuencia de desacuerdo. Un acto evaluativo como el del ejemplo (137) puede ser ridiculizado como en (137) B:

(137) A: Ya no podemos hacer nada contra la nueva ley.

²⁷ La autora cita a Ducrot, O. (1986) y hace mención especial al capítulo octavo “Esbozo de una teoría polifónica

B: ¡Ya no podemos hacer nada contra la nueva ley! ¡Qué tontería!

Los elementos suprasegmentales desempeñan un papel fundamental en la producción de estas exclamativas, como comenta Herrero (1995: 139): “(...) los elementos suprasegmentales desempeñan un papel decisivo, principalmente la entonación, el tono y el timbre, que suelen aparecer distorsionados para evidenciar la intención del hablante”.

2.4.1.2.2 Totales adaptadas

Las exclamativas eco totales adaptadas contienen cambios respecto al enunciado anterior que afectan a las siguientes formas: “las formas verbales, personas pronominales y expresiones deícticas en general”, (Herrero 1995: 139).

(138) A: Tráeme el periódico.

B: ¡Que le lleve el periódico, (dice)!

En este ejemplo, la forma verbal y el pronombre personal han sido modificados, reflejando el paso de estilo directo a estilo indirecto.

Una variación especial muy frecuente consiste en sustituir el verbo del primer enunciado por la forma infinitivo, como muestra el siguiente ejemplo de Herrero (1995: 142):

(139) A: María se ha casado con Pedro.

B: ¡María casarse con Pedro! Ésta sí que es buena.

Mediante este mecanismo, el hablante focaliza la acción verbal como causa de su sorpresa o rechazo y puede iniciar una secuencia de desacuerdo.

2.4.1.2.3 Parciales

Las exclamativas eco parciales no reproducen todos los elementos del enunciado anterior sino que lo segmentan y repiten aquella parte que quiere ponerse de relieve. Según Herrero (1995: 140): “Las E. E. *parciales* reproducen una parte del enunciado anterior, segmentándola y focalizándola para, después, exponer directamente la actitud del hablante ante ella”.

(140) A: Mire que soy bastante celoso, o sea que tenga cuidado.

B: ¡**Celoso, dice!** ¡Qué más quisiera yo!

(Herrero, 1995: 140)

Algunas exclamativas parciales presentan proformas exclamativas propias como *qué*, tal y como comenta Herrero (1995: 143) e ilustra con ejemplos como:

(141) A: No había ya pan.

B: ¡**Qué pan!** ¡Leche es lo que te había dicho que compraras!

Estas estructuras, al igual que las demás exclamativas eco, son susceptibles de iniciar secuencias de desacuerdo. No obstante, introducidas por otras partículas –como *menudo*– pueden expresar acuerdo, tal y como vemos en el ejemplo (136).

2.4.2 Interrogación retórica

Dumitrescu (1993: 66) define la interrogación retórica como “expresión interrogativa que carece de la expectativa de una respuesta. Por lo común, se considera que, si bien interrogativas en forma, las preguntas retóricas tienen la fuerza ilocutiva de las aserciones, y es por ello que no esperan respuesta alguna”. Al tener la fuerza de las aserciones pueden utilizarse para producir actos discursivos de evaluación en movimientos inicio (*evaluación: acuerdo*)²⁸ y para expresar acuerdo y desacuerdo con tales actos de evaluación, en

²⁸ Siempre describimos los tipos de actos discursivos utilizando la taxonomía de Tsui (1994: 81-89; 142-152).

movimientos respuesta (*evaluación: acuerdo* y *evaluación: desacuerdo*). Por tanto, creemos que la definición de Dumitrescu no es del todo acertada. Las preguntas retóricas sí que esperan respuesta aunque la respuesta esperada no sea informativa, es decir, no producen actos de *elicitación: información*, según la taxonomía de Tsui (1994: 81-89), en movimientos iniciales sino de *elicitación: acuerdo* o *evaluación: acuerdo*. Lo que esperan, por tanto, son respuestas de acuerdo que apoyen la proposición transmitida.

En el siguiente fragmento de *CORLEC*, la hablante 1 (<H1>), madre de la hablante 2 (<H2>), produce una serie de actos de *elicitación: acuerdo* mediante preguntas retóricas que no obtienen respuesta de su hija, por lo que va repitiendo y reformulando las preguntas, incluso se contesta ella misma, hasta que su hija interviene y muestra su acuerdo con “Claro”.

(142) (*CORLEC*) (*Ccon037b*)

<H1> <ininteligible> Y **¿qué te crees? ¿Que me tiene a mí contenta?**
 Pero **¿qué quieres que... que le diga? ¿Qué te crees? ¿Que me tiene a mí contenta que <ininteligible>?** Pues no. Pero claro, tiene 19 años
 <ruido> <ininteligible> mucha responsabilidad y muchísima que tiene.
 Por todo. No es sólo el cochecito, es todo. Y no me quiero cabrear porque no tengo ganas de líos y no tengo ganas de historias y ya está. Como tú comprenderás si a <vacilación> si el coche a... a vosotros os hace un trastorno a mí ni me va ni me viene, el <simultáneo> único
 <ininteligible>
 <H2> Claro. </simultáneo>

La frecuencia de las interrogativas retóricas oscila en torno al 2% en los datos analizados. A continuación comentamos algunos de los ejemplos encontrados.

En el siguiente ejemplo encontramos una interrogación retórica que realiza un acto de *evaluación: acuerdo* en un movimiento de inicio y obtiene respuesta de desacuerdo.

(143) *Santamaría (1992), Comida familiar*

JOSEFINA: Su madre no tiene la culpa.

ANTONIO: Sí, sí. Su madre y él, los dos.

MARÍA: Él solito. Él solito.

JOSEFINA: La madre no, oye. **¿Yo qué culpa tengo yo de lo que haga mi hijo?**

ANTONIO: No, no, no.

La opinión de Antonio no es compartida por María ni por Josefina y ambas le contestan con una respuesta de desacuerdo. Josefina, además, comienza un movimiento de inicio en el que expresa su opinión mediante la interrogación retórica “¿Yo qué culpa tengo yo de lo que haga mi hijo?”. Habla en primera persona para ilustrar con su propio ejemplo la falta de culpa de las madres por los actos de sus hijos. Esta opinión no es compartida por Antonio, que responde en desacuerdo: “No, no, no”.

En el siguiente fragmento, Darryl emite un juicio de valor (acto de *evaluación: acuerdo*) sobre el comportamiento de su compañera Pamela mediante una interrogativa retórica. Cree que dicho comportamiento responde al prototipo de Pollyana. Sin embargo, no emplea un enunciado declarativo sino que opta por una interrogativa retórica:

(144) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: Well you're right,

I think they're probably flip sides.

DARRYL: (TSK) I mean **who [are you]**.

PAMELA: [But I'm] --

DARRYL: **Pollyanna?**

PAMELA: ... (SWALLOW) (TSK) Ha=rdly=.

DARRYL: @@@

PAMELA: Hardly=,

En este ejemplo, la interrogativa retórica de Darryl obtiene respuesta de desacuerdo. En el siguiente fragmento también:

(145) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: **Who knows what death] is.**

PAMELA: What --

d- %>] --

% what what this man has put in the boo- --

You haven't read the book,
one.

You haven't read the book,
so you don't know.

... [I haven't read the book so I don't know,

DARRYL: [Yeah but I do know,
it it's an awfully,
it's it's] an awfully presumptuous thing,

PAMELA: but (H)],

DARRYL: to sit down and write a book about [death,

PAMELA: [d- --

DARRYL: when you haven't died].

Darryl pone en duda que alguien pueda saber lo que es la muerte y comienza su argumento con una interrogación retórica: “Who knows what death is.” Pamela intenta proseguir con el enunciado que había comenzado simultáneamente: “What this man has put in the boo-” pero lo interrumpe para expresar su desacuerdo con Darryl: “You haven't read the book, so you don't know”. Al cuestionamiento de Darryl de que alguien pueda saber lo que es la muerte, Pamela le contesta que él no puede saberlo porque no ha leído el libro.

Brown y Levinson (1987: 214) consideran las interrogativas retóricas una estrategia encubierta que crea implicaturas a partir de la violación de la máxima de calidad. Comentamos este tipo de interrogativas en la sección 5.4.2 del capítulo 6, dedicada a la realización encubierta de actos amenazadores. No obstante, creemos que las interrogativas retóricas también se emplean para despertar el interés del interlocutor. Servirían, por tanto, para realizar la estrategia número 2 de cortesía positiva: “Intensify interest to hearer”, (Brown y Levinson, 1987: 102). Incluimos un ejemplo en la sección 5.1.1.1 del capítulo 6.

Un tipo de preguntas retóricas que merecen especial atención son las retóricas con *tú* impersonal, a las que dedicamos la próxima sección.

2.4.2.1 Interrogación retórica con *tú* impersonal

Las preguntas retóricas incluyen a menudo el pronombre personal de segunda persona del singular *tú/you*. Cuando no esperan información referente al interlocutor a quien va dirigida la pregunta consideramos que hacen una utilización impersonal de dicho pronombre. Veamos el siguiente ejemplo como ilustración de este fenómeno. El hablante 1 (<H1>) es bedel en una conserjería y el hablante 2 (<H2>) es una amiga.

(146) (CORLEC) (bcon007a)²⁹

<H1> <ininteligible> siempre hay cosas que hacer.

<H2> <ininteligible> yo digo pues estarán, nada, de <ininteligible> allí, digo.

<H1> Hay que ir a <ininteligible> los sobres de las matrículas de septiembre...

<H2> Ah...

<H1> <ininteligible> **¿Quién te crees que hace todas esas cosas?**

<H2> Sí... sí... sí <ininteligible> más tranquilillo, claro.

<H1> Si tenemos <ininteligible> al Ministerio, <ininteligible> porque la Junta directiva coge siempre las vacaciones en agosto.

El hablante 2 no responde con información referente a lo que ella cree sino que produce operadores de polaridad positiva “sí... sí... sí” mostrando su acuerdo con el turno anterior. Esta respuesta parece prueba evidente de que la pregunta “¿*Quién te crees que hace todas esas cosas?*” es un acto de *elicitación: acuerdo* producido mediante una interrogación retórica con *tú* impersonal.

2.4.3 Interrogativa negativa e interrogativa añadida a declarativa

Sinclair y Brazil (1982: 64-65) comentan que en inglés existen numerosas estructuras que señalan la preferencia del acuerdo como respuesta. Una es la interrogativa negativa: “Aren’t

²⁹ Esta conversación fue grabada y transcrita por Otilia Brandao.

you hungry?”, otra la adición de una interrogativa a una declarativa (*question tag*) “You’re hungry, aren’t you?”. Podemos considerar estas dos estructuras como las formas prototípicas de la realización de los actos de *elicitación: acuerdo*, tal y como los define Tsui (1994: 169): “The illocutionary intent of an elicit: agree is to get the addressee to agree with the speaker’s assumption that the expressed proposition is self-evidently true.” Los ejemplos con los que Tsui (1994: 170) ilustra este tipo de actos son declarativas seguidas de interrogativas añadidas. Seleccionamos el siguiente:

(147) C: Well, Harold was a good one, **wasn’t he?**

D: Yeah, there was Harold and Callaghan.

El 25% de los ejemplos encontrados de *elicitación: acuerdo* se realiza mediante interrogativas negativas en inglés. Sin embargo, encontramos sólo un ejemplo de interrogativa negativa en español. Aunque dicha estructura sí que se emplea en nuestra lengua, el hecho de conste un solo caso en los cuatrocientos turnos analizados indica su escasa frecuencia y la diferencia significativa al respecto con la lengua inglesa. Los siguientes ejemplos ilustran las interrogativas negativas en actos de *elicitación: acuerdo* en inglés:

(148) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: **Aren’t you guys gonna stick up for me?** and beat up on him or something?

(149) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: ... Well?

... **Isn’t= a book part of what goes on [around you]?**

DARRYL: [(H) Well %],

... % more from an oblique sou=rce.

El siguiente es el caso encontrado en el corpus del español:

(150) *Santamaría (1992), Vecinas*

CARMEN: Los otros tres, </simultáneo> **¿no son halógenos?**

ROSI: No.

Las interrogativas añadidas son también características de los actos de *elicitación: acuerdo* en lengua inglesa, en los que intervienen en el 15% de los casos. En español encontramos la misma proporción de actos de *elicitación: acuerdo* que contienen las interrogativas añadidas *¿no?* y *¿eh?*, de significado equivalente a la interrogativa añadida inglesa. En el siguiente ejemplo, Harold produce un acto de *elicitación: acuerdo* con la interrogativa añadida “wouldn't it?”, que es respondido en desacuerdo:

(151) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: Well that would be nice to have a little jazz band next
[4door4],

PETE: [4Right4].

HAROLD: **wouldn't it.**

JAMIE: [No=].

A continuación, ilustramos la interrogativa añadida *¿no?* con un fragmento de una conversación en español:

(152) *Santamaría (1992), Vecinas*

ROSI: ¡Qué mal... qué mal huele ahí fuera! **¿no?**

CARMEN: Mira huele fa<palabra cortada>, yo no lo he nota<(d)>o
hoy...

ROSI: A podrido, yo qué sé, a basura...

2.4.4 Exclamativas

En la negociación de acuerdo, las estructuras exclamativas suelen utilizarse para producir evaluaciones. Estas estructuras le permiten al hablante enfatizar su enunciado y así aumentar el interés de dichas evaluaciones. También le permiten expresar su acuerdo o desacuerdo con

énfasis. Los ejemplos incluidos a continuación ilustran ambas funciones. En el primero, Carmen utiliza estructuras exclamativas para realzar el interés de sus actos evaluativos:

(153) *Santamaría (1992), Vecinas*

ROSI: he venido, me he senta<(d)>o a terminar de ver la película que me gustaba <simultáneo> y <ininteligible> cacharros.

CARMEN: ¡Ay! ¡Qué bonita la película! </simultáneo> Yo también he <simultáneo> estad<(d)>o viéndola.

El entusiasmo por la película se ha codificado en la interjección “¡Ay!” y la exclamativa “¡Qué bonita la película!”.

En el siguiente fragmento, María emplea la expresión *¡qué va!* para expresar desacuerdo:

(154) *Santamaría (1992), Vecinas*

ROSI: Que es que... ¿Vais a Madrid ya? </simultáneo>

CARMEN: <simultáneo> No, no.

MARÍA: No, ¡qué va! </simultáneo> Me voy al <simultáneo> cine también.

En el *SBCSAE* no se incluyen signos de admiración y, por consiguiente, la búsqueda de exclamaciones es más laboriosa, pues debe realizarse escuchando las conversaciones. El siguiente ejemplo contiene una evaluación realizada mediante una estructura exclamativa:

(155) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [<X That X> boy, .. he's supposed to be awe]some.

JAMIE: Yeah. ... **Really fa[=st]**.

La evaluación de Jamie “Really fast” enfatiza la cualidad del bailarín del que están hablando.

3 MODALIDAD: MODALIZACIÓN Y MODULACIÓN

Halliday propone la utilización del término *modalidad*, “*modality*” para referirse a la expresión de grados intermedios de indeterminación entre los polos positivo y negativo de polaridad: “Modality refers to the area of meaning that lies between yes or no - the intermediate ground between, positive and negative polarity”, (Halliday, 1994: 356). Establece dos tipos de escalas para medir la modalidad. La primera se refiere a la expresión de probabilidad y frecuencia en los intercambios de información y la segunda a la expresión de obligación e inclinación de la voluntad en los intercambios de bienes y servicios. A la primera le llama “*modalization*” (Halliday 1994: 89), y “*modulation*” a la segunda. Siguiendo a Calsamiglia y Tusón (1999: 178), traducimos *modalization* por “*modalización*” y *modulation* por “*modulación*”.

La siguiente tabla, de Halliday (1994: 91) resume el sistema de modalidad.

Commodity exchanged	Speech function		Type of indeterminacy		Typical realization	Example
	Proposition	Statement, Question	Modalization ³⁰	Probability (possible /probable /certain)		
Information					Finite modal operator Modal adjunct (both the above)	They must have known They certainly knew They certainly must have known

³⁰Halliday (1985: 87) utilizaba el término “*modality*” en lugar de “*modalization*”. Esto creaba cierta confusión y ha sido corregido en la edición de 1994.

				Frequency (sometimes /usually /always)	Finite modal operator Modal adjunct (both the above)	It must happen It always happens It must always happen
Goods & services	Proposal	Command	Modulation	Obligation (allowed /supposed /required)	Finite modal operator Passive verb predicator	You must be patient! You're required to be patient!
		Offer		Inclination (willing /anxious /determined)	<i>Finite modal operator</i> <i>Adjective Predicator</i>	I must win! I'm determined to win!

Tabla 36. Sistema de modalidad según Halliday (1994: 91).

Downing y Locke (1992: 381) definen así la modalidad: “Modality is the category by which speakers express attitudes towards the event contained in the proposition”. Y explican a qué se refieren con la expresión de la actitud: “The attitude may be that of assessing the probability that the proposition is true in terms of modal certainty, probability or possibility”. La modalidad se define como una categoría semántica: “Modality is to be understood as a semantic category (...)”, (Downing y Locke, 1992: 382) pero utiliza recursos morfosintácticos para su expresión y por esta razón incluimos su estudio en el nivel léxico-gramatical, tal y como hacen Eggins y Slade (1997: 98-115). Debemos recordar que la gramática funcional interpreta la lengua como sistema de significados que se realizan a través de formas. Halliday (1994: xiv) comenta: “A language is interpreted as a system of meanings, accompanied by forms through which the meanings can be realized”.

En la negociación de acuerdo los hablantes expresan sus actitudes ante el contenido proposicional de los enunciados. A menudo lo hacen expresando un grado mayor o menor de incertidumbre o certeza y, por tanto, consideramos que el estudio de la modalidad será fundamental. Por ejemplo, en el siguiente fragmento, el enunciado de A es modalizado por B mediante la utilización de un elemento verbal que expresa menor grado de certidumbre sobre el contenido proposicional del enunciado:

(156) A: We have enough petrol to arrive there.

B: We **should have**.

Podemos inferir que B está de acuerdo con A pero no tiene tanta certeza como A sobre la veracidad de su enunciado. Por tanto, B introduce un operador modal que mitiga el acuerdo.

El siguiente fragmento de la conversación *Book about Death* del *SBCSAE*, contiene un ejemplo de desacuerdo elaborado con mitigación mediante la utilización de modalización:

(157) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: (H) Well how is write- --reading a book written by some schmuck, who thinks he's an expert on de=ath, (H)

PAM: Well he **may** or **may not be** a schmuck.

Pamela no está tan segura como Darryl de que al escritor se le pueda calificar con el término que éste ha empleado y utiliza expresiones modalizadoras para mitigar su desacuerdo.

Según Halliday (1994: 89), la modalización, en un enunciado declarativo, es la expresión de la opinión del hablante y en uno interrogativo, se utiliza para solicitar la opinión del interlocutor: “Note that in a statement the modality is an expression of the speaker’s opinion: *that will be John* ‘that’s John, I think’; whereas in a question it is a request for the listener’s opinion: *will that be John?* ‘is that John d’you think?’”. Dado que, como hemos comentado al definir los actos discursivos de acuerdo y desacuerdo (capítulo 4, sección 4), la emisión de estos actos consiste en el intercambio de opiniones, el estudio de la modalización, como uno de los recursos utilizados para la expresión de tales opiniones, será esencial para nuestro análisis.

Podemos suponer una mayor utilización de la modalización, propia de los actos de intercambio de información, frente a la modulación. Sin embargo, incluimos ambas en nuestro estudio, ya que observamos que los hablantes a veces recurren a la modulación de enunciados, indicando, por ejemplo, ausencia de obligación cuando no están de acuerdo con la evaluación de su interlocutor:

(158) A: ¡No has hecho las tareas, vaga!

B: No **había que** hacerlas...

En la semántica filosófica, nos explica Halliday (1994: 357), los distintos tipos de expresiones de modalización se aglutinan bajo el término *modalidad epistémica*, (“*epistemic modality*”), relacionada con el saber y los distintos grados de certidumbre, y los de modulación se conocen como *modalidad deóntica* (“*deontic modality*”), relacionada con el deber ser o el deber hacer³¹. En nuestro análisis preferimos utilizar los términos modalización y modulación. Halliday (1994: 358) incluye los descriptores alto, medio y bajo (*high, median, low*) en la escala que citamos a continuación, para referirse de mayor a menor a los grados de modalización y modalidad:

	Probability	Usuality	Obligation	Inclination
High	Certain	Always	Obligation	Inclination
Median	Probable	Usually	Supposed	Keen
Low	Possible	Sometimes	Allowed	Willing

Tabla 37. Tres grados de modalidad según Halliday (1994: 358).

Como vemos en la tabla, la modalización alta en la escala de probabilidad equivale a *certeza*, la media a *probabilidad* y la baja a *posibilidad*³². La frecuencia se representa con los valores *siempre, generalmente, a veces*. La obligación oscila entre la *obligación* propiamente dicha y lo que *se permite* pasando por lo que *se supone* hay que hacer. La inclinación de la voluntad lo hace desde lo que podemos denominar *deseo* hasta la *disposición* pasando por la *afición*³³ (*tener ganas de...*). En nuestro análisis adoptaremos la gradación de Halliday, tal y como explicaremos en las siguientes secciones.

³¹ Sobre tipologías y denominaciones de la modalidad puede verse Palmer (1979: 6). Son también muy interesantes los comentarios de Carretero (1991) sobre las tipologías de Jespersen, Perkins y Quirk et al.

³² Carretero (1995: 92-112) estudia muy detalladamente la modalidad epistémica y distingue seis grados de probabilidad. Nuestro estudio presenta un enfoque más panorámico, dados los objetivos planteados al inicio (introducción, pág. 12), y adoptamos, en consecuencia, la gradación de Halliday (1994: 358).

³³ Véase la entrada correspondiente a *afición* en la sección titulada “Terminología y Abreviaturas”.

En cuanto a las realizaciones de la modalidad, hemos visto en la tabla citada de Halliday (1994: 91) que las más típicas son las incluidas en el grupo verbal, (para ser más exactos en el operador modal del elemento finito), en los adjuntos modales o en ambos al mismo tiempo. Los operadores modales son los siguientes:

Low	Median	High
Can, may, could, might	Will, would, should, is to, was to	Must, Ought to, Need, Has to, Had to

Tabla 38. Operadores modales. (Halliday 1994: 76)

Downing y Locke (1992: 383) mencionan las siguientes realizaciones en su sección dedicada a verbos que expresan significados modales (refiriéndose tanto a la modalidad epistémica como deóntica):

- (a) Lexical verbs such as *allow, beg, command, forbid, guarantee, guess, promise, suggest, warn*.
- (b) The verbs *wonder* and *wish*, which express doubt and wish, respectively.
- (c) The lexico-modal auxiliaries (...) composed of *be* or *have*, usually another element + infinitive (*have got to, be bound to*, etc.).
- (d) The modal auxiliaries *can, could, will, would, must, shall, should, may, might, ought*, and the semi-modals *need* and *dare*.

Es interesante destacar que en español y en inglés los recursos verbales de expresión de la modalidad (modalización y modulación) incluyen tanto verbos léxicos como auxiliares. Las perífrasis formadas con un auxiliar representan un modo frecuente de expresión de modalidad, ya que éstas “producen en el significado del verbo ciertos matices o alteraciones expresivas” (Esbozo, 1986)³⁴. Aun sin hablar expresamente de *modalidad*, en el Esbozo se apuntan casos

³⁴ La referencia completa es: Real Academia Española. (1986) *Esbozo de una Nueva Gramática de la Lengua Española*. Madrid: Espasa Calpe.

de perífrasis marcados con modalidad deóntica como “*tener que escribir*”, e “*ir a escribir*” y se hace notar que “al concepto escueto de escribir añade la primera perífrasis la obligación de realizar el acto que se menciona; (...) y en *ir a escribir* expresamos la voluntad o disposición de ánimo para ejecutarlo”. Del mismo modo, en inglés, las perífrasis compuestas con el auxiliar “*have*” y el infinitivo expresan obligación y las compuestas con “*going to*” voluntad.

Además de los exponentes verbales, Downing y Locke (1992: 383) hablan también de “non-verbal exponents”. Estos recursos no verbales para expresar modalidad incluyen:

- a) Modal disjuncts such as *probably, possibly, surely, hopefully, thankfully, obviously*.
- b) Modal adjectives such as *possible, probable, likely* used in impersonal constructions such as *It's possible he may come* or as part of a Nominal Group, as in *a likely winner of this afternoon's race* or *the most probable outcome of this trial*.
- c) Modal nouns such as *possibility probability, chance, likelihood* as in *There's just a chance that he may come*.
- d) Certain uses of *if-clauses* as in *if you know what I mean; if you don't mind my saying so; what if he's had an accident?*
- e) The use of the remote past as in *I thought I'd go along with you, if you don't mind*.
- f) The use of non-assertive items such as *any* as in *He'll eat any kind of vegetable*.
- g) Certain types of intonation, such as the fall-rise.
- h) The use of hesitation phenomena in speech.

La diversidad de estos fenómenos puede poner en peligro una delimitación precisa de la modalidad. Downing y Locke (1992: 384) lo advierten: “It is clear from the variety of these categories that there is a danger that modality may become indistinguishable from tentativeness”. Los exponentes verbales, señalan, son los principales exponentes de la modalidad en inglés y el resto de los elementos refuerzan la modalidad expresada por el

elemento verbal. Sin embargo, dada la riqueza de dichos elementos, creemos que merece la pena su consideración. Nos centraremos sobre todo en los adjuntos modales que, como ya anticipamos en la sección 2.2.1, constituyen un rico recurso de expresión de la modalidad.

A continuación estudiamos primero, los recursos léxico-gramaticales de expresión de modalización y después, los que expresan modulación.

3.1 Modalización

Como ya hemos comentado, hay dos tipos de escalas de modalización: probabilidad y frecuencia. La expresión de la modalización es frecuente en conversación coloquial. Calsamiglia y Tusón (1999: 59) atribuyen dicha frecuencia al grado de imprevisibilidad y de improvisación que caracterizan a este tipo de discurso: “Dado el grado de imprevisibilidad y de improvisación característico del discurso oral, es común que quien habla modalice muy a menudo aquello que dice, ya sea para mostrar duda o seguridad o para señalar su actitud respecto al contenido de sus palabras.” Ilustra esta afirmación con expresiones del tipo: “*yo creo, yo diría, a mí me parece, no sé tú qué pensarás pero yo...*”

En el caso concreto de la negociación de acuerdo, podemos mencionar otras razones que explican la frecuencia de la modalización. Cuando los hablantes producen opiniones, puede ser que deseen evitar un grado elevado de compromiso con lo dicho. En ese caso pueden recurrir a la utilización de expresiones que disminuyen el grado de certidumbre respecto al contenido proposicional de su enunciado:

(159) A: “**No estoy segura pero parece** que esto no es solución”.

En este ejemplo, el contenido proposicional “Esto no es solución” aparece modalizado mediante “No estoy segura” y “parece”.

Observamos, incluso, la elevada frecuencia de construcciones como “no sé” que muestran un alto nivel de fijación en la lengua. Algunos hablantes las utilizan como marcadores del discurso recurrentes, (las llamadas “muletillas”), para reducir el grado de compromiso con lo dicho. Resulta interesante comprobar cómo el contexto y la entonación

con que se pronuncie “no sé” resultan determinantes en su interpretación como (1) negación de conocimiento o (2) aserción de grado bajo de certidumbre. Los siguientes ejemplos ilustran ambas interpretaciones respectivamente:

(160) A: ¿Cómo se llama esta calle?

B: **No sé.**

(161) A: ¿Qué te parece? Fantástico ¿no?

B: **No sé.** Un poco largo.

La entonación ascendente denota, tanto en inglés como en español, cierto grado de incertidumbre. Basamos esta afirmación en Halliday (1994: 302):

The English tone system is based on an opposition between falling and rising pitch, in which falling pitch conveys certainty rising pitch uncertainty. The falling / rising opposition is the most fundamental one there is, and it probably plays some part in the system of every language, though with vast differences among different languages in its scope and value in the system.

Los siguientes ejemplos del inglés ilustran el punto anterior:

(162) A: What's this street name?

B: **I don't know.**

(163) A: What do you think about this film? Fantastic, isn't it?

B: **I don't know.** Too long, maybe.

Por el contrario, puede ser que los hablantes deseen implicarse con el contenido proposicional de lo dicho y recurran a la modalización mediante intensificación del nivel de certidumbre del contenido proposicional:

(164) A: ¡**Seguro** que ésta es la mejor solución posible!

Los hablantes también recurren a la utilización de expresiones modalizantes para regular el grado de acuerdo o desacuerdo con su interlocutor. En el siguiente ejemplo, A expresa su opinión utilizando un marcador de modalización de probabilidad: “Parece que” y su interlocutor, que está de acuerdo pero quiere intensificar la probabilidad, utiliza el marcador de certeza: “Seguro”.

(165) A: **Parece** que Alicia va a ganar.

B: ¡**Seguro** que gana!

Resulta interesante observar que la expresión de B puede también utilizarse para expresar desacuerdo si se utiliza un tono irónico. Incluso anteponiendo el adverbio “sí”: “Sí. ¡Seguro que gana!”. Otra observación interesante es que el receptor de una evaluación que incluye una expresión de modalidad puede juzgar que dicha expresión debería expresar mayor certidumbre. Esto puede motivar la expresión de lo que llamamos *pseudo-desacuerdo*.

(166) A: **Parece** que Alicia va a ganar.

B: ¡No! ¡**Parece, no!** ¡**Seguro** que gana!

En realidad B está de acuerdo con la opinión de que Alicia va a ganar. Sin embargo no está de acuerdo con la falta de certeza de A.

En las siguientes secciones revisamos los recursos léxico-gramaticales para la expresión de la modalización.

3.2 La expresión de la modalización

Como ya hemos visto en la tabla citada de Halliday (1994: 91) en la sección 3, la modalización de probabilidad y frecuencia se expresa a través de un operador verbal modal, de un adjunto modal o de ambos³⁵. Vamos a explorar dichos recursos para expresar

³⁵ Nos referimos a los adjuntos de modo y comentario expuestos en las secciones 2.2.1.1. y 2.2.1.2. Remitimos a dichas secciones para no repetir aquí la información. Estas son las realizaciones llamadas *congruentes* (Halliday

modalización, haciendo referencia a su utilización en inglés y en español. Cuando tratemos expresiones específicas de un idioma, lo haremos constar. Seguiremos un orden expositivo que incluye primero, los exponentes en lengua inglesa y, segundo, los exponentes en español. Además, trataremos en primer lugar los exponentes que indican mayor grado de aserción y, a continuación, los que indican un grado menor.

Tal y como comentamos en la sección anterior, distinguiremos los tres grados de modalización que señala Halliday (1994: 358): “certain, probable, possible”. Para obtener ejemplos de realizaciones de modalización en estos tres grados en lengua inglesa recurrimos a Halliday (1994:76, 88-91, 354-363), Downing y Locke (1992: 383- 395) y Carretero (1995: 92-112). Como esta autora distingue en total seis niveles de probabilidad, nos vemos en la necesidad de establecer distintas correspondencias con los tres niveles que hemos elegido representar. Hemos establecido las siguientes:

Carretero (1995: 92-111)

Nuestra clasificación

- | | |
|---|----------------------------|
| • <i>grado 1 (menor grado de probabilidad):</i> | <i>posibilidad</i> |
| • <i>grados 2 y 3 (probabilidad débil y media):</i> | <i>probabilidad</i> |
| • <i>grados 4 y 5 (probabilidad alta y muy alta):</i> | <i>certeza</i> |
| • <i>grado 6 (grado de probabilidad neutro³⁶):</i> | <i>negación de certeza</i> |

Los exponentes de la lengua española los tomamos de Barrenechea (1979: 39-59), Carretero (1991: 52), (1998: 329-360), Briz (1998: 116-123 y 144-163) y Calsamiglia y Tusón (1999: 179-182).

Antes de proseguir con la clasificación de las expresiones de modalización en distintos grados de probabilidad, queremos hacer una llamada a la prudencia que tal clasificación

1994: 354-355, Eggins y Slade 1997: 100-101). Además la modalización puede realizarse mediante categorías explícitas subjetivas y objetivas.

³⁶ La neutralidad epistémica de probabilidad se manifiesta, según Carretero (1995: 111), en la expresión de la “falta de conocimiento por parte del hablante”. Las expresiones pertenecientes a este grupo son “have no idea, not know, doubt, wonder”. En este estudio las consideramos casos de polaridad negativa siguiendo a Halliday (1994: 356).

requiere ya que, como advierte Hübler (1983: 138), en última instancia ésta depende de la intuición del observador:

On the whole, the arrangement on the scale of the adverbs and modal verbs according to their different degree of probability will tend to correspond to one's intuition.

En la misma línea de expresión de la dificultad que entraña una clasificación como la que aquí emprendemos, Barrenechea (1979: 48) apunta una observación interesantísima sobre el hecho de que el mismo verbo puede expresar duda o, por el contrario, refuerzo de la aserción:

Toda una serie de verbos de opinión (*creo, entiendo, pienso, encuentro, considero, comprendo, observo, lo veo así*, etc.) van (...) desde la expresión de la duda hasta la de la simple cortesía, pero avanzan aún más y pueden figurar en mensajes enfatizadores de la afirmación, cuando el hablante refuerza su punto de vista, apoyándose en la seguridad que tiene en su criterio personal para emitir los juicios.

A pesar del grado de subjetividad implícito en una clasificación de distintos grados de probabilidad o necesidad, dicha tarea de clasificación puede realizarse con rigor, aplicando distintas pruebas. Carretero (1995: 92-111) incluye una descripción detallada de las mismas que no reproducimos aquí pero que consultaremos durante la realización de nuestro análisis, teniendo siempre en cuenta el contexto en que se producen las expresiones de modalización, ya que dicho contexto será determinante en la interpretación del mensaje.

3.2.1 Certeza (nivel alto en la escala de probabilidad)

En la siguiente tabla incluimos distintas realizaciones de la expresión de certeza.

Los ejemplos que citamos de Calsamiglia y Tusón (1999: 179-182) no han sido clasificados por estas autoras según el nivel de probabilidad, por lo que la asignación a cada nivel responde a nuestro criterio. Igual ocurre con los de Halliday (1994: 356). En cuanto a los ejemplos de Carretero (1995), hemos seleccionado algunos de los que esta autora incluye en el *grado 4, probabilidad alta* y *5, probabilidad muy alta*:

Realizaciones en inglés		Realizaciones en español	
Halliday (1994: 76)	<i>Must, ought to, need, has to, had to</i>	Barrenechea (1979: 49-50)	<i>No hay duda (de) que</i>
Halliday (1994: 355)	<i>It's obvious that, everyone admits that, it stands to reason that, it would be foolish to deny that</i>		<i>Claro está (que)</i>
Downing y Locke (1992: 385)	<i>Will³⁸, must, be bound to</i>		<i>Es claro (que)</i>
Carretero (1995: 108-111)	<i>Have (got) to, be going to, can't, couldn't bet, conclude, deduce, foresee, hold, predict, affirm, claim, insist, mantain, swear,vow Bound, certain, confident, convinced, sure, unbelievable, clear, evident, obvious, impossible Confidently, evidently, no doubt Conclusion, deduction, prediction</i>		<i>Es evidente (que)</i>
			<i>Es indudable (que)</i>
			<i>Es lógico (que)</i>
			<i>Es (como)... natural (que)</i>
			<i>Es seguro (que)</i>
			<i>Es la verdad ... que³⁷</i>
		Calsamiglia y Tusón (1999: 179).	<i>Es verdad que</i>
		Carretero (1991: 53), (1998: 329-360)	<i>Sé (que), Lo sé</i>
			<i>Insisto (en que)</i>
			<i>Si se piensa bien</i>
			<i>Se ve (que)</i>
			<i>Confieso (que)</i>
			<i>Recalco (que)</i>
			<i>Reconozco (que)</i>
			<i>Admito (que)</i>
			<i>Veo que</i>
			<i>Sé que</i>
			<i>Estoy seguro de que</i>
			<i>Debe de + infinitivo</i>
			<i>Tener que</i>

Tabla 39. Expresiones modales de certeza.

Debemos hacer notar que las expresiones de modalización consideradas en esta sección indican, por lo general, un nivel de certidumbre menor que el indicado por una aserción sin marcas de modalidad. Así lo explica Halliday (1994: 89): “Note also that even a high value

³⁷ En español peninsular es más frecuente “La verdad es que...”.

³⁸ Siguiendo a Halliday 1994: 76) y a Carretero (1995: 105), clasificamos *will* en el nivel medio de probabilidad.

modal ('certainly', 'always') is less determinate than a polar form: *that's certainly John* is less certain than *that's John*". La misma idea es elaborada por Downing y Locke (1992: 385):

Modal certainty is, therefore, diminished certainty, chosen either because the speaker's state of knowledge has not permitted a plain assertion or because the speaker does not want to exteriorise commitment at any given moment in a particular interpersonal interaction. In many cases, reasons of politeness or the desire to avoid commitment provide the motivation for a modalised rather than a categorical assertion.

Por esta razón, al codificar las conversaciones seleccionadas, marcamos con mayor nivel de aserción aquellas aserciones categóricas que aparezcan sin marcas de modalidad. Los niveles de certidumbre resultantes son los siguientes:

I. Aserción

- Grado Alto: Certeza
- Grado Medio: Probabilidad
- Grado Bajo: Posibilidad

II. Negación

3.2.2 Probabilidad (nivel medio en la escala de probabilidad)

Barrenechea (1979: 45) distingue la categoría "suspensión motivada de la aserción" que incluye realizaciones que podemos considerar tanto de probabilidad como de posibilidad, siguiendo la clasificación de Halliday. Vamos a incluir en esta sección las que, a nuestro juicio, indican modalidad media o probabilidad y en la sección siguiente las que creemos que indican posibilidad. En cualquier caso, la clasificación debe entenderse con flexibilidad y será el contexto el que determine la interpretación definitiva.

Los ejemplos que tomamos de Carretero (1991: 55) aparecen en una sección titulada "Modalidad epistémica" sin distinción entre certeza, probabilidad o posibilidad, por tanto, la asignación a la categoría de probabilidad es nuestra.

Realizaciones en inglés		Realizaciones en español	
Halliday (1994: 76)	<i>will, would, should, is to, was to</i>	Barrenechea (1979: 45-46)	<i>Creo que/ no creo que</i>
Halliday (1994: 358)	<i>I think, It's likely that, be likely</i>		<i>Entiendo que, Pienso que</i>
			<i>Encuentro que/ No encuentro que</i>
			<i>Considero que/ No considero que/ Pron. Personal + considero + predicativo</i>
			<i>(Me) parece (que)</i>
			<i>Supongo que, (Me) imagino, Puede (ser) (que), Es probable que, Comprendo que, Observo que, Veo que³⁹</i>
Downing y Locke (1992: 386-7)	<i>Should, ought; be likely</i>	Calsamiglia y Tusón (1999: 179-182).	<i>Creo que, parece que</i>
Carretero (1995: 98-108)	<i>Should, ought to, will, would, must⁴⁰</i>	Carretero (1991: 55)	<i>Puede (ser) que</i>
	<i>Appear, assume, believe, expect, feel, imagine, seem, suppose, think, could say, should say, would say, guess, hope</i>		<i>Creo (que)</i>
	<i>Likely, probable</i>		<i>Es posible que</i>
	<i>Probably, as far as I know, to my knowledge</i>		<i>Futuro imperfecto de indicativo</i>
	<i>Feeling, guess, hope, probability</i>		

Tabla 40. Expresión de la probabilidad.

³⁹ Vamos a considerar “veo que” un marcador de certeza.

⁴⁰ Codificaremos los casos de *must* como certeza, siguiendo a Halliday (1994: 76) y Downing y Locke (1992: 385).

Para la expresión de la probabilidad en inglés es frecuente la utilización de construcciones impersonales que Downing y Locke (1992: 383) incluyen entre los recursos no verbales para expresar modalidad con ejemplos como: “*It’s possible he may come*”, “*a likely winner of this afternoon’s race*”, y “*the most probable outcome of this trial*”. En español también es frecuente esta construcción: *Es cierto que, es probable, es posible, es seguro*. Estas construcciones las hemos incluido ya en las tablas y volveremos sobre ellas al tratar el tema de los grados de subjetividad y objetividad en la sección siguiente.

3.2.3 Posibilidad (nivel bajo en la escala de probabilidad)

La siguiente tabla resume las realizaciones verbales de la posibilidad, el nivel inferior en la escala de probabilidad.

Realizaciones en inglés		Realizaciones en español	
Halliday (1994: 76)	<i>Can, may, could, might</i>	Barrenechea (1979: 45-46)	<i>(Yo) no sé</i> <i>Qué sé yo</i> <i>Yo no sé (bien + proposición interrog. indirecta)</i> <i>No lo recuerdo</i> <i>No me acuerdo</i> <i>Es posible que</i> <i>No... seguro que</i> <i>No... fácil que</i> <i>Será (por) que,</i> <i>(Me) imagino</i>
Downing y Locke (1992: 387)	May, might, could	Calsamiglia y Tusón (1999: 179-182).	Podría ser
Carretero (1995: 92-98)	May, might, could Conceivable, doubtful, possible Possibility, chance	Sin documentar	<i>Futuro imperfecto de indicativo con entonación interrogativa</i> Condicional Subjuntivo

Tabla 41. Expresión de la posibilidad.

Aunque algunos autores señalan una gradación de disminución de probabilidad entre *may*, *might* y *could*, Downing y Locke (1992: 387) señalan que no es fácil mantener dicha posición con certeza: “It is not easy to claim with certainty that *may*, *might* and *could* represent points on a scale of confidence or, in other words, that one or other of these modals express a stronger or more remote possibility”. Lo que sí es cierto, señalan, es que la utilización de adverbios como “(very) well” hace aumentar la posibilidad” y “just” la hace disminuir:

(167) They *may/might/could very well* be real pearls.

They *may/might/could just* be real pearls.

3.2.4 Frecuencia

En la tabla de Halliday (1994: 74) que hemos incluido en la sección 3 vemos que la frecuencia puede expresarse mediante los mismos mecanismos que la probabilidad: un operador modal en el grupo verbal (“It must happen”), un adjunto modal (“It always happens”) o ambos (“It must always happen”). Eggins y Slade (1997: 102) añaden las expresiones impersonales “It is typical for him”, “It is usual for him”, “It is rare for him”, que expresan modalización objetiva. En español tenemos expresiones equivalentes como “Es típico en él” “Es normal”. Y también “Eso es lo típico”, “Eso es lo normal”, “Lo de siempre”.

La clasificación en grados de frecuencia es más sencilla que la de la probabilidad. Atenderemos a la equivalencia de determinada expresión con los adverbios *siempre/always*, *por lo general/usually* y *a veces/sometimes* para clasificarlos en tres grados de frecuencia:

- Primer grado: *siempre/always*
- Segundo grado: *por lo general/usually*
- Tercer grado: *a veces/sometimes*

3.2.5 Grados de subjetividad de la modalización epistémica

Carretero (1995: 112) menciona Chafe (1986), Palmer (1986) y Hengeveld (1988) como estudios en los que se han clasificado las expresiones epistémicas según el grado de subjetividad u objetividad. Cita a Lyons (1977: 797-801) para explicar la diferencia entre la modalidad epistémica subjetiva y la objetiva: “La primera indica el grado de compromiso del hablante hacia la verdad de la proposición, y la segunda presenta la posibilidad o probabilidad como un hecho, como algo que se sabe”.

En un estudio sobre la negociación de acuerdo resulta muy interesante estudiar las opciones de objetividad y subjetividad realizadas por los hablantes ya que, cuando éstos deseen adoptar una postura de compromiso respecto a una opinión es más probable que utilicen expresiones subjetivas y, por el contrario, cuando no lo deseen, recurrirán a la expresión objetiva de hechos probables o posibles.

Halliday (1994: 358) hace una clasificación en cuatro niveles (dos de subjetividad y otros dos de objetividad) basados claramente en los sujetos de los procesos implicados. Así por ejemplo “I think Mary knows” pertenece al nivel *subjetivo explícito*, “Mary’ll know” al *subjetivo implícito*, “Mary probably knows” al *objetivo implícito* y, finalmente, “it’s likely that Mary knows” al *objetivo explícito*. Creemos, no obstante, que no es necesario tal grado de delicadeza en una clasificación que se presenta bastante compleja en el análisis. Se puede mantener la doble clasificación *subjetivo/objetivo* pero es dudoso que se pueda probar que los cuatro niveles sean tan claros y distintos como pretende este autor. Vemos clara la diferencia entre “Creo que María sabe lo que ocurre”, enunciado en el que el hablante se hace responsable de su opinión y “Parece que María sabe lo que ocurre”, enunciado en el que se presenta la probabilidad de que María sepa lo que ocurre desde una perspectiva de objetividad. Sin embargo, el límite entre la objetividad y la subjetividad se difumina entre “María sabrá lo que ocurre” y “María probablemente sabe lo que ocurre”. El asunto se complica aún más cuando analizamos ejemplos de conversación auténtica. El enunciado “How can you teach a three year old to tap dance?”, con el que Jamie⁴¹ expresa su sorpresa ante la posibilidad de que se pueda enseñar a un niño de tres años a bailar claqué, presenta mayor complejidad de análisis que los ejemplos propuestos por Halliday. Nos atreveríamos a afirmar que dicho enunciado contiene modalización de la probabilidad (¡aun conteniendo un

⁴¹ Ejemplo de la primera línea de la conversación “Lambada” de SBCSAE.

modal normalmente utilizado para expresar habilidad!) pero no es sencillo decidir si el hablante adopta una perspectiva *objetiva* o *subjetiva*. Contiene un sujeto de segunda persona con significado impersonal que corresponde a la utilización de la segunda persona del singular con valor no referencial, estudiada bajo el concepto de “sujeto arbitrario”, por ejemplo, por Hernanz (1990) y Otero (1985). Su significado sería, por tanto, próximo a *¿Cómo es posible...?* o *¿Cómo se puede...?*, en español. Por esta razón, la perspectiva del hablante podría calificarse de objetiva pero la expresión de sorpresa contenida en la utilización del interrogativo *how*, nos parece clara indicación de la orientación subjetiva del hablante y por este último análisis nos decantamos.

Debido a tales complicaciones, hemos decidido analizar los casos en que aparezca el sujeto de primera persona, (generalmente claros exponentes de un grado de subjetividad máxima), como *subjetivos* y aquéllos en que aparezca la tercera persona como *objetivos*. En cualquier caso, tomaremos nota de los ejemplos complejos como el anterior y argumentaremos el análisis realizado.

Antes de concluir esta sección, mencionamos las estructuras más frecuentes en que suele aparecer la modalización objetiva. En inglés, Carretero (1995: 124-5) incluye las siguientes: “*Adjetivos* en la construcción “it’s+adjetivo+that” o bien “sujeto de cláusula modalizada+adjetivo+to+infinitivo)”. Algunos de los adjetivos que pueden aparecer en estas construcciones son, según Carretero: “apparent, bound, certain, clear, evident, impossible, likely, obvious, probable, supposed, unbelievable, unlikely”. También podemos encontrar la construcción *there is* seguida de sustantivos como *chance, possibility, probability, likelihood*.

En español encontramos las construcciones: *Es+adjetivo+que*, como, por ejemplo: *es probable, es posible, es evidente que...*; la construcción con *se impersonal*: *se supone, se cree*; y otras como: *parece que+verbo; está claro que+verbo, puede/podría ser que+verbo, a lo mejor+verbo*.

3.2.6 Modalización y niveles de acuerdo y desacuerdo

Como hemos visto en la sección 2.2.1. del capítulo 2, Pomerantz (1975: 17) distingue tres tipos de acuerdo: “Scaled up, (...) same, (...) scaled down (...)”. Uno de los criterios utilizados para su distinción es la presencia de ciertos términos evaluativos o intensificadores. La expresión de *acuerdo fuerte* se caracteriza por la utilización de a) un término evaluativo más

fuerte que el empleado en el primer acto de evaluación, o b) un adverbio intensificador. Presentamos un ejemplo incluido en Pomerantz (1975: 19):

(168) [JS:II:28]

J: T's- tsuh **beautiful** day out isn't it?

L: Yeh it's **just gorgeous**...

El término evaluativo *beautiful* se ha sustituido por *gorgeous*, un término más fuerte. Pomerantz comenta que los casos de intensificación como éste, que ella denomina *upgrades*, pueden considerarse casos de acuerdo fuerte: “Upgrades following assessments may be considered strong agreements on sequential grounds”. Tsui (1994:145), haciendo referencia a Pomerantz, abunda en la idea y expresa así la relación entre la evaluación intensificada (*upgrading evaluation*) y el acuerdo fuerte, por una parte, y la evaluación aminorada y el acuerdo débil, por otra: “While an upgrading evaluation realizes a strong agreement, a downgrading evaluation realizes a weak agreement (see Pomerantz 1978, 1984; Tsui 1991b)”. Sin embargo, ninguna de las dos autoras contempla la posibilidad de que la expresión de la modalización sirva como recurso para la expresión de distintos niveles de acuerdo y desacuerdo.

En esta sección pretendemos establecer una relación entre la modalización de distintos grados de probabilidad y frecuencia y distintos niveles de acuerdo y desacuerdo. Los niveles de acuerdo y desacuerdo que distinguimos son los siguientes: *acuerdo fuerte*, *equivalente y débil*, *desacuerdo* y *desacuerdo elaborado*. Los términos que empleamos para clasificar los tipos de desacuerdo difieren de los propuestos por Kakavá (1993: 79-246): “*strong forms of disagreement*”, “*strong yet mitigated disagreements*” y “*mitigated forms of disagreement*”. Como ya expusimos en la sección 4.2 del capítulo 2, creemos más oportuno distinguir dos categorías de desacuerdo. La primera, denominada *desacuerdo* contendría la producción del operador de polaridad opuesta en cada caso (*sí/no* y sus equivalentes supra-segmentales⁴²) y la segunda, *desacuerdo elaborado* contendría todas las demás expresiones. La elaboración añadida a la expresión de desacuerdo puede producir efecto mitigador o no, o incluso reforzar

⁴² Véase la sección 2.1.2. sobre *polaridad*, del capítulo 5.

el desacuerdo, dependiendo de factores de carácter pragmático. En cada caso añadiremos entre paréntesis el tipo de efecto que creemos que la modalización puede producir: *mitigación, refuerzo*.

La siguiente tabla contiene los tipos de acuerdo y desacuerdo resultantes tras la utilización de distintos grados de probabilidad en proposiciones de igual polaridad.

Movimiento inicio		Movimiento respuesta		Tipo de acuerdo
Proposición positiva →	Proposición positiva	Proposición positiva →	Proposición negativa	
Proposición negativa →	Proposición negativa	Proposición negativa →	Proposición positiva	
Probabilidad		Probabilidad		
Alta	Certeza	Alta	Certeza	Acuerdo equivalente <i>A: I'm sure he'll win</i> <i>B: I'm sure too.</i>
Alta	Certeza	Media	Probabilidad	Acuerdo débil <i>A: You know that perfectly well</i> <i>B: I guess so</i>
Alta	Certeza	Baja	Posibilidad	Desacuerdo elaborado (mitigación) <i>A: You know that perfectly well</i> <i>B: Could be</i>
Media	Probabilidad	Alta	Certeza	Acuerdo fuerte <i>A: I suppose it will be crowded</i> <i>B: It must be</i>
Media	Probabilidad	Media	Probabilidad	Acuerdo equivalente <i>A: I suppose it will be crowded</i> <i>B: So do I.</i>
Media	Probabilidad	Baja	Posibilidad	Acuerdo débil <i>A: I suppose it will be crowded</i> <i>B: It might</i>
Baja	Posibilidad	Alta	Certeza	Acuerdo fuerte <i>A: It might be crowded</i> <i>B: It will be, I'm sure.</i>
Baja	Posibilidad	Media	Probabilidad	Acuerdo equivalente/ débil <i>A: It might be crowded</i> <i>B: I guess so.</i>

Baja	Posibilidad	Baja	Posibilidad	Acuerdo equivalente A: <i>It might be crowded</i> B: <i>It might.</i>
------	-------------	------	-------------	---

Tabla 42. Certeza, probabilidad y posibilidad en la producción de distintos tipos de acuerdo y desacuerdo entre proposiciones de igual polaridad.

Podemos observar que la bajada de un nivel (de alta a media y de media a baja) se corresponde con acuerdo débil. La bajada de dos niveles (de alta a baja) con desacuerdo de posible efecto mitigador. La producción del mismo grado de certeza, probabilidad o posibilidad significa acuerdo equivalente. La subida de un nivel significa acuerdo fuerte cuando se pasa de media a alta y débil en el paso de baja a media. La subida de dos niveles, de baja a alta, también produce el efecto de acuerdo fuerte.

Si en el movimiento inicio tenemos una proposición positiva y en el de respuesta una negativa, los resultados son distintos a los de la tabla anterior. Igual ocurre si en el movimiento inicio tenemos una proposición negativa y en el de respuesta una positiva. La siguiente tabla resume los tipos de acuerdo y desacuerdo resultantes en estos casos:

Movimiento inicio		Movimiento respuesta		Tipo de acuerdo
Proposición positiva →		Proposición negativa		
Proposición negativa →		Proposición positiva		
Probabilidad		Probabilidad		
Alta	Certeza	Alta	Certeza	Desacuerdo elaborado (refuerzo) A: <i>I'm sure he'll come.</i> B: <i>I'm sure he won't.</i>
Alta	Certeza	Media	Probabilidad	Desacuerdo elaborado (mitigación) A: <i>I'm sure he'll come.</i> B: <i>I guess he won't.</i>
Alta	Certeza	Baja	Posibilidad	Desacuerdo elaborado (mitigación) A: <i>I'm sure he'll come.</i> B: <i>He might not.</i>
Media	Probabilidad	Alta	Certeza	Desacuerdo elaborado (refuerzo) A: <i>I suppose he'll come.</i> B: <i>I'm sure he won't come.</i>

Media	Probabilidad	Media	Probabilidad	Desacuerdo elaborado (mitigación) A: <i>I guess he'll come</i> B: <i>I guess he won't</i>
Media	Probabilidad	Baja	Posibilidad	Desacuerdo elaborado (mitigación) A: <i>I guess he'll come</i> B: <i>He might not.</i>
Baja	Posibilidad	Alta	Certeza	Desacuerdo elaborado (refuerzo) A: <i>He might not come.</i> B: <i>I'm sure he will</i>
Baja	Posibilidad	Media	Probabilidad	Desacuerdo elaborado (mitigación) A: <i>He might not come.</i> B: <i>I guess he'll do</i>
Baja	Posibilidad	Baja	Posibilidad	Desacuerdo elaborado (mitigación) A: <i>He might not come.</i> B: <i>He might do.</i>

Tabla 43. Certeza, probabilidad y posibilidad en la producción de distintos tipos de acuerdo y desacuerdo entre proposiciones de polaridad opuesta.

Observamos que la producción de proposiciones de polaridad opuesta produce desacuerdo reforzado cuando se responde con certeza, mientras que cuando se responde con posibilidad o probabilidad se produce desacuerdo mitigado.

Los resultados son los mismos cuando se responde a aserciones categóricas no marcadas por modalidad. Como ya hemos señalado en la sección 3.2.1., la ausencia de modalidad tiene el valor de certeza. Esto es así porque una proposición sin marca de modalidad indica, por lo general, un nivel de certeza alto, incluso mayor que el indicado por una aserción con marcas de modalidad. Así lo explica Halliday (1994: 89): “Note also that even a high value modal (‘certainly’, ‘always’) is less determinate than a polar form: *that's certainly John* is less certain than *that's John*”. Por tanto, la producción de dos proposiciones de polaridad opuesta no marcadas por modalidad en los pares *elicitación: acuerdo* y *evaluación: acuerdo* se interpretan como desacuerdo reforzado:

(169) A: Está precioso.

B: **No está precioso.**

Sin embargo, si la proposición en el movimiento respuesta de los pares elicitación: acuerdo y evaluación: acuerdo contiene expresiones de modalidad, podríamos clasificar la respuesta de B como desacuerdo elaborado con mitigación.

(170) A: Está precioso.

B: **Quizá no tanto.**

En las tablas anteriores nos hemos referido a los tipos de acuerdo o desacuerdo producidos respecto a los niveles de probabilidad. De igual modo podemos referirnos a los tipos de acuerdo o desacuerdo producidos respecto a los niveles de frecuencia, como vemos en esta tabla:

Movimiento inicio		Movimiento respuesta		Tipo de acuerdo
Proposición positiva →	Proposición negativa →	Proposición positiva	Proposición negativa	
Frecuencia		Frecuencia		
Alta	Siempre	Alta	Siempre	Acuerdo equivalente <i>A: He's always late</i> <i>B: Always.</i>
Alta	Siempre	Media	Por lo general	Acuerdo débil <i>A: He's always late</i> <i>B: Usually</i>
Alta	Siempre	Baja	A veces	Desacuerdo elaborado (mitigación) <i>A: He's always late</i> <i>B: Sometimes</i>
Media	Por lo general	Alta	Siempre	Desacuerdo elaborado (refuerzo) <i>A: He's usually late</i> <i>B: He's always late</i>
Media	Por lo general	Media	Por lo general	Acuerdo equivalente <i>A: He's usually late</i> <i>B: Usually</i>
Media	Por lo general	Baja	A veces	Acuerdo débil <i>A: He's usually late</i> <i>B: Sometimes</i>

Baja	A veces	Alta	Siempre	Desacuerdo elaborado (refuerzo) A: <i>He's late sometimes</i> B: <i>Always</i>
Baja	A veces	Media	Por lo general	Desacuerdo elaborado (refuerzo) A: <i>He's late sometimes</i> B: <i>Usually</i>
Baja	A veces	Baja	A veces	Acuerdo equivalente A: <i>He's late sometimes</i> B: <i>Sometimes</i>

Tabla 44. Escala de frecuencia y la producción de distintos tipos de acuerdo y desacuerdo entre proposiciones de igual polaridad.

Podemos observar que, igual que ocurría con la expresión de probabilidad en la negociación de acuerdo, la bajada de un nivel (de alta a media y de media a baja) se corresponde con acuerdo débil. La bajada de dos niveles (de alta a baja) produce desacuerdo de posible efecto mitigador. La producción del mismo nivel de frecuencia significa acuerdo equivalente. Sin embargo, mientras que en la escala de probabilidad la subida de un nivel significaba acuerdo fuerte cuando se pasaba de media a alta y débil en el paso de baja a media, en la escala de frecuencia los resultados son distintos e interpretamos ambos casos como desacuerdo reforzado. Del mismo modo la subida de dos niveles, de frecuencia baja a alta también se interpreta como desacuerdo reforzado.

3.3 Modulación

La modulación se refiere a la gradación de la obligación, relacionada con el *deber ser* o *el deber hacer* y la de la inclinación de la voluntad, relacionada con el *deseo*. Como ya hemos comentado al hablar de modalidad (sección 2.3.) podemos suponer una mayor utilización de la modalización frente a la modulación en la negociación de acuerdo, ya que los actos que intervienen en tal negociación se producen para intercambiar información y la modulación es la que típicamente marca los intercambios de bienes y servicios: “If the clause is a ‘goods-&-services’ clause (...), it means either (i) ‘is wanted to’, related to a command, or (ii) ‘wants to’, related to an offer; in other words, either obligation or inclination”. Por esta razón no vamos a

detenernos en el estudio de la modulación tanto como hicimos en el de la modalización. Sin embargo, tomaremos en consideración su producción, ya que observamos que los hablantes a veces recurren a la modulación de enunciados, indicando, por ejemplo, ausencia de obligación cuando no están de acuerdo con la evaluación de su interlocutor (como puede verse en el ejemplo incluido en la sección 3.2.).

3.4 La expresión de la modulación

En las próximas secciones presentamos las formas que pueden expresar modulación de la inclinación de la voluntad y de la obligación, siguiendo a Halliday (1994:88-92, 358) y Downing y Locke (1992: 389-394).

3.4.1 Modulación de la voluntad

En la tabla sobre las realizaciones de modalización y modulación incluida en Halliday (1994:91), que ya hemos presentado al comienzo de la sección 3, vemos que la realización típica de la modulación de la inclinación de la voluntad consiste en la utilización de un operador modal (“I *must* win!”) o de un adjetivo predicativo (“I’m *determined* to win”). Podemos clasificar las distintas realizaciones de dicha modulación según la fuerza de la voluntad expresada en el enunciado. Halliday (1994: 358) resume los tres grados de modulación de la voluntad en los valores: “determined, keen, willing”. La expresión de tal modulación oscila, por tanto, entre lo que podemos denominar *voluntad fuerte* o *deseo* y la *disposición*⁴³ pasando por la *afición*⁴⁴ (*tener ganas/ intención de...*). Downing y Locke (1992: 389-391), sin embargo, distinguen sólo dos tipos, resumidos en los siguientes valores y realizaciones: “willingness: will, (*shall*)” e “intention: will, (*shall*)”.

⁴³ Carretero (1991: 47) señala la ausencia de un término para referirse a la posibilidad bulomaica no deóntica y sugiere “aceptación”. Aquí proponemos “disposición” para distinguir este término de la *aceptación* que hemos sugerido ya como traducción de *acknowledgement*.

⁴⁴ Proponemos el término *afición* como traducción de *keen* en este contexto. (Véase su entrada en la sección dedicada a la equivalencia en español de términos ingleses en “Terminología y abreviaturas”.

En la siguiente tabla resumimos las formas de expresión de la modulación de la voluntad, en inglés siguiendo a Halliday (1994: 89-91) y en español adaptando información de Calsamiglia y Tusón (1999: 179) y Carretero (1991: 56).

Grado de modulación de la voluntad	Realizaciones en inglés Halliday (1994: 89-91)	Realizaciones en español
Voluntad fuerte o deseo	<i>Must, (I must win), be determined to anxious to</i>	Construcciones con <i>querer, desear</i> Imperativo
Afición	<i>Be keen</i>	Construcciones con <i>gustar</i>
Disposición	<i>Be willing to</i>	Vamos a..., (ir a + infinitivo)

Tabla 45. Expresión de la inclinación de la voluntad fuerte o deseo, afición y disposición.

Calsamiglia y Tusón (1999: 179) presentan las formas: “querer, intentar, desear, ojalá” y “Gustar, ir” junto a otras, bajo el epígrafe “La expresión Lingüística de la Modalidad” sin clasificar dichas formas específicamente como realizaciones de la modulación.

Carretero (1991: 56) caracteriza el imperativo como un “modo verbal con un valor bulomaico variable, dependiendo del contexto”. En efecto, el imperativo puede expresar tanto un deseo: “No te rompas. (A una máquina)” como permiso “Vete si quieres”.

En las conversaciones analizadas para el presente estudio encontramos otras realizaciones de la modulación de la voluntad. Por ejemplo, en inglés, encontramos construcciones con el verbo *have* seguido de sustantivos como *desire, feeling, pleasure*. En español también recurrimos a la utilización de sustantivos equivalentes tras el verbo *tener*, tales como *gusto, placer...*

3.4.2 Modulación de la obligación y necesidad

La realización típica de la modulación de la obligación y la necesidad consiste (según la tabla incluida en Halliday (1994: 91), que ya hemos presentado al comienzo de la sección 3) en la utilización de un operador modal (*you must be patient*) o de un verbo en voz pasiva con predicativo (*you're required to be patient*). Sin embargo, la riqueza de la lengua nos

sorprende con un amplio repertorio de formas que pueden interpretarse como expresión de obligación en determinado contexto. Pensemos en una madre que después de haber ordenado a su hijo que recoja su cuarto se dirija hacia allí y, tras observar que los juguetes están aún por el suelo, exclame: “¿Y los juguetes?” O, si la madre es inglesa: “And the toys?”. Es bastante probable que su hijo interprete tal enunciado como una orden de recoger los juguetes. Otra expresión que no incluye operadores modales ni verbos en voz pasiva con predicativo pero que suele ser empleada para expresar obligación es: “You’d better/ Más vale que”.

Halliday (1994: 358) resume los tres grados de obligación y necesidad en los valores: “required, supposed, allowed”. El primero corresponde a la obligación ineludible y se realiza mediante las formas *must, have to, have got to* en inglés y *deber, tener que, hay que*, en español. El segundo grado expresa lo que es aconsejable y *se supone* hay que hacer. Se realiza mediante las formas: *should, ought* en inglés y *debería, tendría que*, en español. El tercer grado indica lo que *se permite*, realizado con *may, be allowed to* en inglés y el verbo *poder* en español. La siguiente tabla resume el sistema de la modulación:

Grado de modulación de la obligación	Realizaciones en inglés Halliday (1994: 89-91)	Realizaciones en español
Obligación	<i>Must, (You must be patient), be required to</i>	Construcciones con <i>deber, tener que, hay que</i> <i>Tener obligación</i>
Recomendación	<i>Be supposed, should, expected, required</i>	Construcciones con <i>suponer, debería, tendría que</i>
Permiso	<i>May, Be allowed to</i>	Construcciones con <i>poder</i> <i>Tener permiso</i>

Tabla 46. Expresión de la modulación de la obligación.

Además de las formas citadas de Halliday (1994), podemos incluir las siguientes construcciones para la expresión de la modulación en inglés: “it’s+adjetivo/participio+that”, “sujeto de cláusula modalizada+ adjetivo/ participio+to+infinitivo), con adjetivos como *expected, required*. También sirven el mismo fin aquellas construcciones con el verbo *have* y sustantivos como: *obligation, expectation, requirement, determination*. Por último, las frases

adverbiales como *as far as my responsibilities, as far as I'm concerned* puede utilizarse para expresar modulación de la obligación.

Como ya comentamos en la sección dedicada a los adjuntos modales de comentario (2.2.1.2), en español a menudo se utilizan las construcciones impersonales con el verbo *haber* (*hay que entenderlo, hay que ser sinceros*), en lugar de los adverbios modales correspondientes (*comprensiblemente, sinceramente*). Veamos un ejemplo del CORLEC:

(171) <Ccon004c>

H1 Hombre, **hay que ser sinceros**, yo preferiría ver un jardín desde la ventana <simultáneo> ¿no? <risa>

H2 Hombre </simultáneo>, hombre, naturalmente. <simultáneo>
Naturalmente.

El hablante opta por la construcción *hay que ser sinceros*, en lugar de *sinceramente*.

En la próxima sección clasificamos estas construcciones con el verbo *haber* como objetivas y las distinguimos de las subjetivas.

3.4.3 Grados de subjetividad de la modulación

Del mismo modo que distinguimos un nivel de subjetividad y otro de objetividad en la expresión de la modalización, lo hacemos respecto a la modulación. La subjetividad se expresa mediante la elección de sujetos de primera o segunda persona y la objetividad a través de sujetos de tercera persona. Las construcciones características de la perspectiva de la objetividad de la modulación en inglés son las siguientes:

1. *It's+adjetivo/participio+that*. Por ejemplo: *It is expected/ required/ determined that...*
2. *Sujeto de cláusula modalizada+ adjetivo/ participio+to+infinitivo*. Por ejemplo: *He's expected/ required/ determined/ willing to...*

En español podemos distinguir los mismos grados de subjetividad/objetividad. Como construcciones típicas de la objetividad incluimos las construcciones con *se impersonal* (*Se tiene/debe/espera que..., se permite....*) *hay que+infinitivo* y *es necesario+infinitivo*.

3.5 Resultados del análisis de la modalización y la modulación

Tal como suponíamos y hemos comentado en la sección 3, la *modalización*, empleada para expresar probabilidad y frecuencia en los intercambios de información, es más utilizada en la negociación de acuerdo que la *modulación*, propia de la expresión de obligación e inclinación de la voluntad en los intercambios de bienes y servicios. No obstante, encontramos algunos ejemplos de modulación que intervienen en dicha negociación y también comentaremos.

La tabla que incluimos aquí muestra las proporciones en que se produce modalización en los movimientos de inicio y respuesta que intervienen en la negociación de acuerdo.

	INGLÉS			ESPAÑOL		
	Inicio	Acuerdo	Desacuerdo	Inicio	Acuerdo	Desacuerdo
MODALIZACIÓN	50%	33'5%	55%	24%	19'5%	34%
ASERCIÓN Y NEGACIÓN	50%	66'5%	45%	76%	80'5%	66%

Tabla 47. Modalización en la negociación de acuerdo.

Los resultados muestran mayor presencia de la modalización en inglés que en español. El 50% de los actos de inicio que intervienen en la negociación de acuerdo contienen modalización en inglés frente al 24% en español. La expresión de desacuerdo contiene modalización en un 55% de los casos en inglés frente al 34% en español. En la expresión de acuerdo también es mayor el uso de la modalización en inglés: el 33'5% de los casos frente al 19'5% en español. Los datos muestran que la modalización está presente en mayor proporción en aquellos actos que más requieren la mitigación de la aserción por su potencial para dañar la

imagen del interlocutor. Estos son los actos de inicio -en los que se expresan opiniones- y los actos de desacuerdo, -que desafían la imagen del interlocutor.

En la siguiente tabla se desglosa la producción de la modalización según los distintos grados de certeza y frecuencia y se contrasta con la aserción y negación.

	INGLÉS						ESPAÑOL					
	Inicio		Acuerdo		Desacuerdo		Inicio		Acuerdo		Desacuerdo	
CERTEZA	7'5%		2%		0%		10%		6'5%		0%	
PROBABILIDAD	22%	35%	23%	25%	22%	55%	2%	14%	0%	13%	16'5%	33%
POSIBILIDAD	5'5%		0%		33%		2%		6'5%		16'5%	
FRECUENCIA ALTA	4%		0%		0%		4%		6'5%		0%	
FRECUENCIA MEDIA	5'5%	15%	8%	8'5%	0%	0%	6%	6'5%	0%	6'5%	0%	1%
FRECUENCIA BAJA	5'5%		0%		0%		0%		0%		1%	
ASERCIÓN	31'5%		25%		11%		53%		54%		58%	
NEGACIÓN	18'5%	50%	41'5%	66'5%	34%	45%	23%	76%	26'5%	80'5%	8%	66%

Tabla 48. Certeza, frecuencia, aserción y negación en la negociación de acuerdo.

Las siguientes gráficas representan los mismos datos de la tabla anterior:

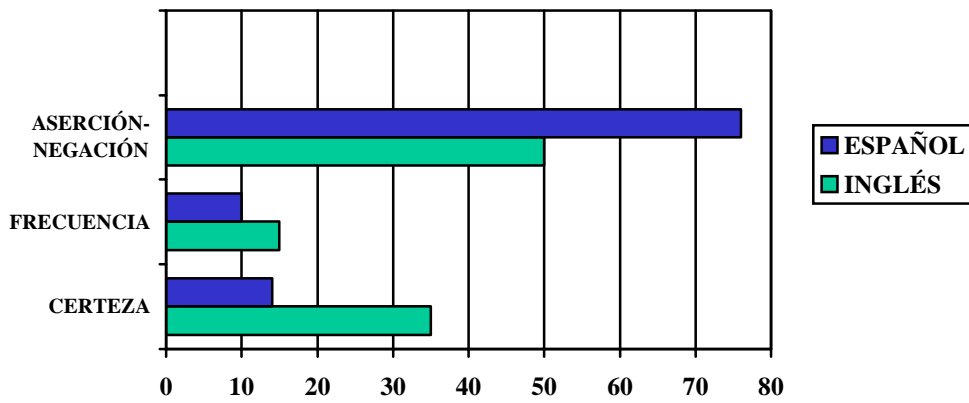


Figura 17. Modalización en la negociación de acuerdo (Movimientos de inicio).

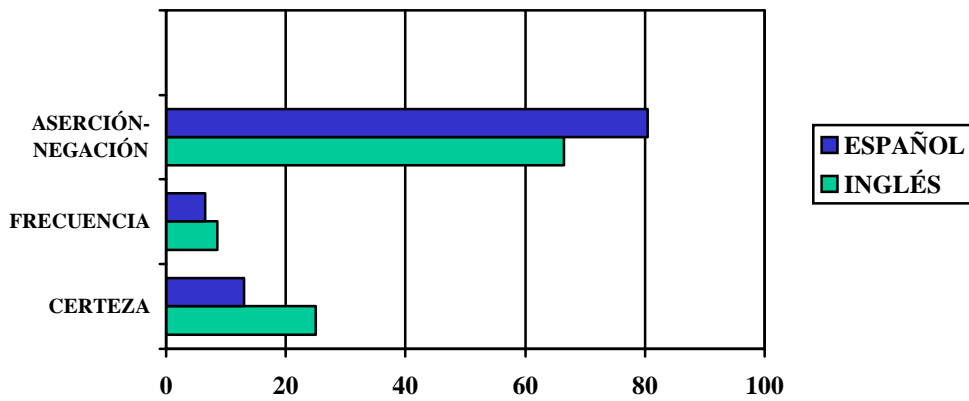


Figura 18. Modalización en la negociación de acuerdo (Actos de acuerdo).

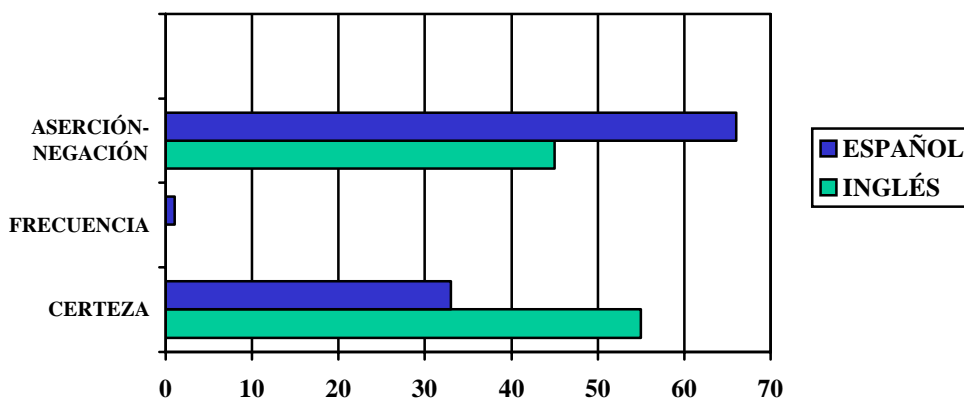


Figura 19. Modalización en la negociación de acuerdo (Actos de desacuerdo).

A la vista de los resultados observamos que el recurso de modalización más frecuente es la modalización del grado de certeza. También observamos que los porcentajes son más elevados en inglés que en español, -tanto en la modalización de la certeza como en la de la frecuencia- y que de nuevo son los actos que representan una potencial amenaza contra la imagen del interlocutor los que contienen mayor porcentaje de modalización de certeza y frecuencia. Por el contrario, la producción de aserción y negación, es más abundante en los actos de acuerdo y más frecuente en español que en inglés.

A continuación ilustramos algunos aspectos interesantes de la realización de la modalización y la modulación con datos de nuestros *corpora*.

Expresión de la probabilidad

La expresión de probabilidad es un recurso frecuentemente empleado para la mitigación de una opinión. En el siguiente ejemplo, Jose no produce una aserción categórica como “El pienso ese no les va bien” sino que opta por modalizar su opinión con la expresión verbal “no creo”:

(172) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

JOSE: El pienso ese **no** <simultáneo> **creo** que les vaya bien.

CLAUDIA: Esos no saben, </simultáneo> ¿verda<(d)>?

JAVI: No, no les <simultáneo> va bien eso.

En inglés se utiliza el verbo equivalente *think* con la misma función:

(173) *SBCSAE, Raging Bureaucracy*

SHARON: [**2I don't think2**] we can have pie till lunch,
kids Q>.

KATHY: @[@@@]

CAROLYN: [Yeah.

En los datos analizados encontramos muchas de las realizaciones recogidas en la bibliografía y que comentamos en secciones anteriores (3.2.1, 3.2.2 y 3.2.3), pero además encontramos otras que comentamos a continuación.

En inglés, la construcción verbal “turn out” sirve para expresar alto grado de probabilidad, tal y como se observa en el siguiente ejemplo:

(174) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: It **turns out** as a spouse, I get in free=. [(H)]

PETE: [Oh really].

Además de los recursos no verbales para expresar modalidad recogidos en Downing y Locke (1992: 383), observamos el uso de partículas que mitigan la aserción del enunciado. Las más utilizadas son la partícula inglesa *like* y la española *como*. En el siguiente ejemplo, la partícula *like* sirve para tal función:

(175) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: [2(H) We're not2] gonna do the feet today,

I'm gonna wait till **like**,

early in the morning=,

.. to do those,

Observamos como la partícula *like* transforma la aserción “I'm gonna wait till early in the morning” en un enunciado con valor de probabilidad.

El siguiente ejemplo ilustra el uso de la partícula *como* en español para modalizar el grado de aserción de un enunciado:

(176) *Santamaría (1992), Vecinas*

ROSI: ¿A qué huele?

CARMEN: Sí.

MARÍA: ¿**Como** a gas?

CARMEN: <simultáneo> No es que <ininteligible> como otras veces.

ROSI: No, no, **como** a gas no. Huele a... </simultáneo> basura. No sé cómo decirte. Pero muy mal.

María pregunta si huele “como a gas” y, turnos después, Rosi contesta “como a gas no”. Ambas hablantes emplean la partícula *como* para modalizar sus enunciados en lugar de producir aserciones. De este modo, el grado de compromiso del hablante con la veracidad del enunciado disminuye.

La utilización de estas partículas modalizadoras supone el 24'5% de las realizaciones de la modalización en los datos analizados en inglés y el 20% en los analizados en español. El resto de recursos se produce en las siguientes proporciones:

	PARTÍCULAS	MODALES	ADJUNTOS MODALES	VERBOS LÉXICOS	ADJETIVOS
INGLÉS	24'5%	10%	26%	37%	2'5%
ESPAÑOL	23%	10%	28%	36%	3%

Tabla 49. Realizaciones de la modalización.

Dada la cantidad de partículas producidas, creemos importante su consideración en la expresión de la modalización.

En cuanto a la asignación de distintos grados de aserción a los enunciados modalizados, hacemos notar la dificultad que supone hacerlo en el análisis de textos auténticos, sobre todo cuando se producen varias expresiones modales de pertenencia a distintas categorías de aserción. El siguiente ejemplo contiene la expresión *I guess*, perteneciente a la categoría de la probabilidad⁴⁵ y la expresión *must*, de la categoría de certeza⁴⁶:

(177) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: [5Does she even5] have a b- a man-? I **guess** she **must**.

⁴⁵ Véase la sección 3.2.2 al respecto.

⁴⁶ Véase la sección 3.2.1 al respecto.

Hemos asignado el enunciado a la categoría de certeza basándonos en el contexto, ya que se habla de la múltiple descendencia y actual embarazo de una vecina y es lógico pensar, en consecuencia, en la presencia de un hombre, al menos, como comenta Miles un par de turnos después, temporalmente.

Como ya comentamos en la sección 3.2.6 de este capítulo, la combinación de distintos grados de certeza resulta en diferentes tipos de acuerdo y desacuerdo. En el siguiente ejemplo, la evaluación de Harold, que contiene expresión modal de certeza, es respondida por Jamie con una expresión de probabilidad, lo que resulta en la expresión de acuerdo débil de Jamie con Harold:

(178) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: Well **I'm sure** #Thomas is all over it.

JAMIE: ... **Prob[ably XX]** [2XXX2] --

HAROLD: [I mean he] [2has a bro-2] --

MILES: [2XXXXX could have2] see=n him.

HAROLD: I guess that means his broken leg is [3@doing @okay3].

PETE: [3I was wonder3]ing about that, I was imagining [4he had broke an arm4] or something.

JAMIE: [4<HI Oh yeah= HI>4].

La recepción de acuerdo débil le lleva a Harold a producir una reformulación en sus segundo y tercer turnos que es finalmente aceptada por Jamie.

Expresión de la frecuencia

La expresión de la frecuencia se realiza principalmente mediante adjuntos modales. En el siguiente ejemplo, el enunciado de Pamela es modalizado mediante el adjunto *sometimes*:

(179) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: (H) .. It's like **sometimes** you go through things,
... and you come out the other side of them,

<WH you WH> .. come out so much better.

... (H) And if I hadn't had that,

if I hadn't had --

Curiosamente, la expresión de la frecuencia también puede recurrir a expresiones referidas a la voluntad, como vemos en el siguiente ejemplo:

(180) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

JAVI: Salen y entran </simultáneo> **cuando quieren**. <silencio>

La expresión “cuando quieren” incluye un verbo de voluntad que ha perdido su significado intencional para pasar a indicar frecuencia elevada.

En cuanto a los resultados del análisis de la *orientación objetiva y subjetiva* de la modalización, dado que la proporción de actos de orientación subjetiva y objetiva encontrados en ambas lenguas es equivalente, podemos hablar de una utilización semejante de este recurso.

En lo que respecta a la modulación, reincidimos en que el número de casos que encontramos en la negociación de acuerdo es reducido. La proporción es tan sólo del 0'5%, tanto en inglés como en español, frente al 20'5% de casos de modalización. En el siguiente fragmento encontramos un modal de obligación en la expresión de una opinión. Harold explica que por ser el cónyuge de una profesora de baile puede recibir clases de grupo gratis. En su tercer turno expresa la opinión de que debería tomar esas clases con un modal de obligación: “So, I should do that”:

(181) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: It turns out as a spouse, I get in free=. [(H)]

PETE: [Oh really].

HAROLD: So,

PETE: That's not [bad].

JAMIE: [to] group classes, yeah.

PETE: ... Hm.

HAROLD: So, I **should** [do that].

MILES: [Oh really]?

En el último turno del siguiente fragmento observamos el uso del modal negativo *cannot*, en la expresión “I cannot believe...”, típica de actos de desacuerdo:

(182) *SBCSAE, Lambada*

MILES: ... That's why you married her. @@@ [@@@@@@@@]@

JAMIE: [(H)= (Hx)=] Some [2ben2]efit,

PETE : [2Mm2],

JAMIE: hunh. [@@@]

MILES: [@]@ [2@@2]@

PETE: [2Mhm2],

JAMIE: @(H)

HAROLD: Better than nothing.

MILES: [@@@@@]

PETE: [@@@@@@@@][2@@@ (H)@@2]

JAMIE: [2<VOX Oh= VOX>, I **cannot** be2]l=ieve [3you said that.

Respecto a la *orientación objetiva* y *subjetiva* de la modulación, encontramos una utilización proporcionada y semejante en ambas lenguas. Observamos la tendencia a emplear la orientación objetiva en la producción de evaluaciones desfavorables al interlocutor o al propio hablante, como en el fragmento incluido a continuación. El hablante está enseñando un piso a una posible compradora. Hay algunas cosas en mal estado que tienen que ser pintadas o reparadas. Sin embargo, el hablante evita la orientación subjetiva que le haría responsable de dicho deterioro y de la ejecución de las reparaciones. Opta por utilizar la expresión con orientación objetiva “hay que”:

(183) *CORLEC, Piso*

LUIS: Esto **hay que**... pintarlo. Se va a hacer un... están buscando... Esto **hay que** terminar; falta aquí éste, faltan las bisagras de de bronce... Son éstas. <silencio> Esto pa<(r)><(a)> la parte de afuera.

CARMEN: Ah.

El análisis de la modalización en relación con la variable de relación social nos proporciona los siguientes resultados. La expresión de la modalización en conversaciones en las que existe una relación de distancia y desigualdad entre los hablantes se caracteriza por la mayor proporción de expresiones epistémicas de posibilidad y probabilidad que de aserciones o expresiones de certeza, respecto a las conversaciones con valores inversos de la variable de relación social. La siguiente tabla muestra los resultados de este análisis:

	INGLÉS		ESPAÑOL	
	Mayor distancia y desigualdad	Menor distancia y desigualdad	Mayor distancia y desigualdad	Menor distancia y desigualdad
CERTEZA	5%	11%	8%	15%
PROBABILIDAD	26%	25%	9%	8%
POSIBILIDAD	11%	8'5%	9%	7%
ASERCIÓN/ NEGACIÓN	45%	50%	60%	50%

Tabla 50. Modalización y relación social.

Uno de los datos no cumple nuestras expectativas. Se trata de la producción de aserción en conversaciones de mayor distancia y desigualdad en español. El elevado porcentaje de producción de aserción responde al hecho de que la conversación tiene lugar entre un vendedor de piso y una posible cliente. En consecuencia, el vendedor se muestra asertivo y modaliza menos de lo esperado sus enunciados.

En el siguiente fragmento, observamos como Pete, el participante en la conversación que menos conoce al resto, utiliza la modalización epistémica de probabilidad para mitigar sus

peticiones de confirmación. Incluye expresiones verbales que modalizan el grado de certeza (*I was wondering, I was imagining, I guess*) y otras expresiones que indican vaguedad, como la partícula *like* y el sustantivo general *stuff*:

(184) *SBCSAE, Lambada.*

HAROLD: I guess that means his broken leg is [3@doing @okay3].

PETE: [**3I was wonder3**]ing about that, **I was imagining** [4he had broke an arm4] **or something**.

JAMIE: [4<HI Oh yeah= HI>4].

PETE: But it was his leg?

HAROLD: .. Yeah[=].

PETE: [That's **like**], .. <X **I guess** X> that he was being hauled around in a little wagon [2and **stuff2**].

HAROLD: [2Right2]. ... [3He healed very quickly3].

La abundante utilización que este hablante hace de los recursos modalizadores de probabilidad se justifica por su relación distante con el resto de los hablantes. Cuando la relación es estrecha, los hablantes tienden a reducir el número de expresiones modalizantes de probabilidad y posibilidad, tal y como prueban los resultados presentados en la tabla anterior.

4 ACTITUD

Como ya hemos comentado en la página 9 de la introducción, el principal objetivo de la conversación coloquial es establecer relaciones interpersonales. Por tanto, el análisis de la dimensión interpersonal de la lengua es fundamental. Eggins y Slade (1997) desarrollan un modelo muy interesante para tal análisis dentro del marco sistémico basado en Martin (en prensa), quien a su vez ha desarrollado los trabajos de Labov (1972), Rothery (1990), Plum (1988), Poynton (1985, 1990)⁴⁷ y comentan, -en Eggins y Slade (1997:143)-, la importancia

⁴⁷ Las referencias completas de estas obras, citadas en Eggins y Slade (1997: 125) son las siguientes: Labov, W. (1972) *Sociolinguistic Patterns*. Philadelphia: Univ. of Pennsylvania Press; Rothery, J. (1990) *Story Writing in*

de su aplicación al estudio de la conversación informal: “ (...) as the primary motivation of casual conversation is interpersonal, this type of analysis is essential to shed light on the nature and function of this kind of talk. The Appraisal systems of interpersonal semantics give us insight into how in conversations people share their perceptions and feelings about the world, each other and material phenomena”.

Nos interesa explorar los recursos léxicos de que dispone la lengua para expresar actitudes y conferir expresividad al mensaje en la negociación de acuerdo. En consecuencia, estudiamos la elección de elementos léxicos en tres áreas de la dimensión interpersonal, siguiendo a Eggins y Slade (1997: 124)⁴⁸:

- *Aprecio*. Se refiere a la expresión de la actitud del hablante y se divide en cuatro categorías: apreciación (reacción ante y evaluación de la realidad), afecto (expresión de estados emocionales), juicios de valor (evaluación sobre la moral y ética de las personas) y amplificación.
- *Implicación*. Se refiere a la construcción del nivel de intimidad entre los hablantes. Distinguimos cuatro categorías: utilización de vocativos, ausencia o presencia de terminología especializada, palabras malsonantes y jerga.
- *Humor*. El humor se utiliza con frecuencia en conversación, a menudo para crear lazos afectivos.

A continuación incluimos cada una de las categorías y sus posibles realizaciones lingüísticas.

Primary School: Assessing Narrative Type Genres. Ph. D. Thesis. Univ. of Sydney; Plum, G. A. (1988) *Text and Contextual Conditioning in Spoken English*. Ph. D. Thesis. Univ. of Sydney; Poynton, C. (1985) *Language and Gender. Making the Difference*. Geelong: Deakin Univ. Press; y (1990) *Address and the Semiotics of Social Relations*. Ph. D. Thesis. Univ. of Sydney.

⁴⁸ Las mencionadas autoras reconocen su deuda con Martin (1994) en el desarrollo de las áreas de aprecio e implicación. La referencia completa es: *Course notes for the subject "Writing"*. MA in Applied Linguistics Program, Linguistics Department, University of Sydney.

4.1 Aprecio

Siguiendo a Martin (1994), Eggins y Slade (1997: 125) desarrollan cuatro categorías de expresión del aprecio: apreciación, afecto, juicios de valor y amplificación. Cada una de ellas se divide a su vez en otras categorías, tal y como procedemos a comentar.

4.1.1 Apreciación : evaluación de la realidad.

Los hablantes evaluamos constantemente el mundo que nos rodea, bien sean objetos, seres vivos, procesos. Con tal fin podemos utilizar recursos léxicos como adjetivos, nominalización de adjetivos, verbos que expresan procesos cognitivos, verbos que codifican significados descriptivos o adverbios. A través de ellos podemos manifestar nuestra apreciación de la realidad de uno de estos tres modos: reacción, composición y evaluación. La siguiente tabla resume el sistema de apreciación:

Appreciation: What do you think of it?

CATEGORY	PROBE/TEST	POSITIVE EXAMPLES	NEGATIVE EXAMPLES
Reaction	What did you think of it? Mental process of cognition: I think/ know/ understand it was	<i>Arresting, pleasing, wonderful, fascinating, stunning</i> <i>Lovely, beautiful, splendid, great, exhilarating</i>	<i>Uninviting, repulsive</i> <i>Horrible, boring, dull</i> <i>Plain, ugly, awful, revolting, irritating, depressing</i>
Composition	How did it go together?	<i>Harmonious, simple, elegant, spacious, restrained</i>	<i>Discordant, complex, extravagant, cramped, overdone</i>
Valuation	How did you judge it?	<i>Deep, meaningful, challenging, daring, relevant, profound, touching</i>	<i>Shallow, meaningless, insignificant, irrelevant, reductive</i>

Tabla 51. Categorías de apreciación según Eggins y Slade (1997: 129)

- *Reacción.* En la reacción ante un objeto o persona expresamos si nos gusta o, por el contrario, nos disgusta.
- *Composición.* Cuando hacemos referencia a la composición de un texto o proceso, comentamos nuestra impresión respecto al equilibrio o falta de tal.
- *Evaluación.* Esta categoría se refiere a la evaluación del mensaje transmitido.

Para aclarar la distinción entre las tres categorías, Eggins y Slade (1997: 128) observan que la reacción codifica la respuesta interpersonal, la composición se refiere a la respuesta textual y la evaluación al contenido ideacional: “Thus, reaction codes responses which are to do with the speaker’s interpersonal response (whether it was liked), composition is concerned with the textual response (to the overall texture), and valuation with the ideational (the content)”.

4.1.2 Afecto: expresión de estados emocionales

Los hablantes también tenemos necesidad de expresar nuestros sentimientos y estados emocionales. Para ello solemos utilizar adjetivos pero también procesos mentales con verbos como *gustar, temer* o *disfrutar* en español y *like, fear, enjoy*, en inglés, además de nombres o adverbios. Distinguimos tres categorías de afecto:

- *Felicidad/infelicidad.* Se refiere a la codificación de estos sentimientos y de otros similares. Por ejemplo, la expresión de amor se asimila a la expresión de felicidad y el enfado a la infelicidad.
- *Seguridad/inseguridad.* Estas categorías se toman como prototipos de autoestima y asertividad o, por el contrario, falta de autoestima y debilidad.
- *Satisfacción/insatisfacción.* Los hablantes también codifican sentimientos relacionados con la satisfacción, el interés o sus contrarios.

La siguiente tabla resume las realizaciones del afecto:

Affect: How do you feel about it?

CATEGORY	PROBE/TEST	POSITIVE EXAMPLES	NEGATIVE EXAMPLES
Un/happiness	How happy did you feel?	<i>Happy, cheerful, joyous, buoyant, jubilant</i>	<i>Down, sad, miserable, distraught</i>
In/security	How secure did you feel?	<i>Together, confident, assured, composed</i>	<i>Uneasy, anxious, freaked out, worried</i>
Dis/satisfaction	How satisfied did you feel?	<i>Interested, absorbed, caught up in, engrossed, like</i>	<i>Tired, fed up, hate, exasperated</i>

Tabla 52. Categorías de afecto según Eggins y Slade (1997: 130)

4.1.3 Juicio de valor sobre la moral y ética

Esta categoría se refiere a la expresión de juicios de valor respecto a la ética, moral o valores sociales del comportamiento de las personas. Se subdivide en otras dos categorías: *sanción social* y *estima social*.

La *sanción social* se incluye en el dominio del bien y del mal. Podemos distinguir dos tipos:

- Juicio sobre la ética moral de una persona
- Juicio sobre la sinceridad de una persona

La *estima social* se refiere a los juicios de valor sobre el comportamiento de las personas que juzgan si dichos comportamientos se ajustan a lo que la sociedad espera. Hay tres tipos de juicios de estima social:

- Relacionados con la fortaleza o debilidad moral
- Comportamientos extraños
- Relacionados con la competencia o incapacidad de la persona

CATEGORY	PROBE/TEST	POSITIVE EXAMPLES	NEGATIVE EXAMPLES
Social sanction	How moral?	<i>Moral, upright, ethical</i>	<i>Immoral, wrong, cruel</i>
	How believable?	<i>Credible, believable</i>	<i>Deceitful, dishonest</i>

Social esteem	How strongly committed?	<i>Brave, strong, self-reliant</i>	<i>Cowardly, weak</i>
	How usual/destined?	<i>Lucky, blessed, fortunate, extraordinary, normal, outstanding, remarkable</i>	<i>Unfortunate, unlucky, cursed, ordinary, peculiar, odd</i>
	How able?	<i>Skilful, competent</i>	<i>Incompetent</i>

Tabla 53. Categorías de juicio de valor según Eggins y Slade (1997: 133)

Queremos observar que muchos de los elementos léxicos que pueden ser emitidos por los hablantes para expresar apreciación, afecto y juicios de valor pierden a menudo el sentido de tales y toman, por ejemplo, carácter de broma o ironía. Por ejemplo, “¡Qué merluzo!” podría considerarse un juicio de estima social sobre la falta de competencia del interlocutor pero también puede utilizarse como broma. En el análisis de nuestras conversaciones, contemplamos dicha posibilidad y estudiamos los que llamamos “usos especiales” de apreciación, afecto y juicios de valor.

4.1.4 Amplificación

La amplificación se refiere a los recursos léxicos utilizados para indicar gradación en la actitud hacia las personas, objetos o acontecimientos. Eggins y Slade (1997: 133-138) tratan la amplificación como otra categoría del sistema de aprecio junto con la apreciación, afecto y juicios de valor. Sin embargo creemos que la amplificación puede utilizarse como recurso para la expresión de dichas categorías y, por tanto, no la consideramos una categoría más dentro del grupo sino un recurso para la expresión del sistema de aprecio. Por ejemplo, podemos expresar afecto y, más concretamente, felicidad, a través de aumento con cuantificador: “Estoy cantidad de contento”.

La amplificación incluye los recursos léxicos a disposición de los hablantes para regular la expresión de su actitud respecto a personas, cosas o acontecimientos. Las principales categorías de amplificación son: enriquecimiento, aumento y mitigación.

El *enriquecimiento* consiste en el aumento de expresividad mediante la elección de un término léxico no neutral. Así, por ejemplo, cuando el hablante dice: “Me mató con la

mirada” en lugar de “Me miró” está enriqueciendo la expresividad del mensaje. Podemos distinguir dos recursos de enriquecimiento:

- Fusión de un adjunto de modo con un proceso verbal o con un nombre.
- Utilización de una expresión comparativa

El *aumento* añade intensidad al significado actitudinal. Puede realizarse a través de los siguientes recursos:

Aumento prosódico: Acentuación de determinados elementos léxicos.

Repetición: Repetición de elementos léxicos o estructuras.

Gradación: Utilización de modificadores (*very, really, incredibly, too, so; muy, increíblemente, demasiado*), palabras malsonantes (*bloody, fucking*)

Cuantificadores: Expresiones pronominales (*all, everyone; todo, todos*) y cuantificadores (*heaps, much, a lot of; montones, mucho, cantidad de*).

La mitigación disminuye la asertividad de determinada expresión. La utilización de adverbios es el recurso principal (*just, only, merely, quite, hardly, scarcely not much, actually; simplemente, apenas, casi, no mucho*).

Como vimos en la sección 3.1, la modalización es un recurso importante de expresión de mitigación y aumento. Sin embargo, en esta sección preferimos tratar sólo el resto de recursos y no vamos a repetir aquí lo ya expuesto anteriormente.

La siguiente tabla resume las categorías de aprecio:

Apreciación	Reacción
	Composición
	Evaluación

Afecto	Felicidad/infelicidad
	Seguridad/inseguridad
	Satisfacción/insatisfacción
Juicios de valor	Sanción social
	Estima social

Tabla 54. Categorías de aprecio

La siguiente tabla resume los recursos de amplificación que pueden utilizarse para expresar las anteriores categorías.

Amplificación	Enriquecimiento
	Aumento
	Mitigación

Tabla 55. Recursos de amplificación.

4.2 Implicación

En la sección anterior hemos estudiado el sistema de *aprecio*, uno de los sistemas que, según Eggins y Slade (1997: 116), proporcionan recursos a los hablantes para expresar su actitud interpersonal. En esta sección nos corresponde explorar el otro sistema que hace posible su expresión: la *implicación*. Las mencionadas autoras definen así este sistema: “Involvement is the name given to a range of semantic systems which offer interactants ways to realize, construct and vary the level of intimacy of an interaction”, (1997: 144). Los sistemas a través de los que los hablantes pueden regular el nivel de intimidad de la interacción, siempre siguiendo a Eggins y Slade (19997: 144-155) son cuatro: *Vocativos y términos de dirección, términos técnicos, palabras malsonantes, jerga*.

4.2.1 Vocativos y términos de dirección.

En un estudio de conversación coloquial resulta interesante estudiar estos tres aspectos en relación a los vocativos y términos de dirección:

1. *Quiénes son el emisor y el destinatario del vocativo.* Observaremos la frecuencia con la que se utilizan y si son recíprocos o no. Si son utilizados sólo por algunos miembros en un grupo podría crearse una relación especial entre ellos que excluyera al resto.
2. *La función que desempeña el vocativo.* Distinguiremos entre:
 - Vocativo selectivo. Indica la selección del próximo hablante en un contexto en el que otro hablante podría tomar el turno por no haber suficiente información contextual que determine la selección.
 - Vocativo redundante. Se utiliza cuando hay suficiente información contextual para que uno de los participantes en la conversación sepa que se espera de él que sea el próximo hablante. Aun así el emisor produce un vocativo con la intención de marcar una relación especial con el destinatario. La forma del vocativo indicará el tipo de relación afectiva o de poder entre ambos.
3. *La forma del vocativo.* Eggins y Slade (1997: 146) adaptan la clasificación de Poynton (1984)⁴⁹ y distinguen las formas incluidas en la tabla de la página siguiente.

	Name-based	With epithet	Positive affect (Sweetie Petie)
			Negative affect (Dumbo Dave)
		Without epithet (Suzy, Dave)	
		Real name (Elizabeth)	
		Nickname (Lizzie, Loulou)	
		On first name (Johnno, Liz)	

⁴⁹ La referencia completa es Poynton (1984) *Forms and Functions: Names as Vocative*. Nottingham Linguistic Circular 13: 35-70.

TYPE		On family name (Casher, Walso)	
	Non-name based	Based on cultural identity (Batboy, Speedy Gonzalez)	
		Not based on cultural identity	Negative affect (Dickhead, Smart arse)
			Positive affect (Sweetie Pie)
SHAPE	Full form		
	Modified	Truncated (Liz, Bob)	
		Augmented	Suffixed (Lizzie, Johnno)
			Reduplicated (Loulou, Jojo)

Tabla 56. Formas del vocativo.

Consideramos la necesidad de añadir otros dos tipos de vocativo, no considerados por Poynton. El primero, que llamaremos *forma de respeto*, puede realizarse mediante la utilización del pronombre *usted* en español o la asignación de un título, tanto en español como en inglés. El segundo, que denominamos *términos de dirección coloquiales*, se realiza mediante expresiones del tipo *tío/ tía, guy*.

Aunque en los *corpora* que utilizamos no observamos gran número de vocativos, haremos constar los que encontremos y los clasificaremos según esta tabla.

4.2.2 Tecnicismos

Los hablantes pueden utilizar términos con mayor o menor grado de especialización y esto puede tener repercusiones en las reacciones de distintos individuos. Los que no comprenden los términos de mayor grado de especialización pueden sentirse excluidos mientras los que sí los comprenden pueden aliarse y mostrar mayor grado de complicidad.

4.2.3 Palabras malsonantes

Algunas palabras malsonantes se utilizan como calificativos, sirviendo como léxico de realización de los sistemas, ya comentados, de *apreciación* (léxico de reacción, composición y evaluación), *afecto* (léxico de expresión de sentimientos y emociones) y *juicios de valor* (léxico de expresión de sanción social y estima social). Además pueden servir como recurso de amplificación con aumento. Otras palabras malsonantes se utilizan como interjecciones.

Aparte del nivel de integración o autonomía en la oración, distinguiremos el grado de explicitud.

Observaremos la frecuencia y la reciprocidad en la producción de palabras malsonantes. Es interesante estudiar si todos los hablantes recurren a su producción con la misma frecuencia. Si no es así, podemos inferir diferencias de poder o *status* entre los hablantes.

4.2.4 Jerga

La utilización de jerga guarda estrecha relación con la utilización de términos técnicos y palabras malsonantes, ya que todos son recursos para realizar distintos niveles de contacto e implicación entre los hablantes. Así lo explican Eggins y Slade (1997: 154): “(...) all three are resources for realizing degrees of contact and involvement”. Califican, además, la jerga de *recurso interpersonal* y observan que su utilización indica distintos grados de identificación entre los hablantes y la realidad con que ellos se sienten identificados y, al mismo tiempo, hace resaltar la diferencia con la realidad dominante: “Slang is an interpersonal resource because it enables interactants to indicate degrees of identification with each other and an alternative reality, and simultaneously dis-identification with the dominant reality”.

Aunque en nuestros *corpora* no encontramos vocabulario de jerga característica de determinado grupo social, sí que observamos algunos términos que podemos considerar de jerga para un grupo de amigos o familiares. Por ello, hemos creído conveniente incluir este breve comentario al respecto, dada su importancia en la construcción de implicación. Anotaremos y contabilizaremos para su posterior análisis todos los ejemplos que encontremos.

4.3 Humor

En conversación coloquial, el humor es un importante recurso para minimizar una posible amenaza a la imagen positiva del interlocutor. Brown y Levinson (1987: 102) incluyen el humor (*joke*) en su tabla de estrategias de cortesía positiva y explican cómo puede hacer más fácil una situación embarazosa o minimizar la amenaza que supone pedir algo: “Joking is a basic positive-politeness technique, for putting H ‘at ease’ – for example in response to a *faux pas* of H’s, S may joke. (...) Or a joke may minimize an FTA of requesting, as in: (...) (115) How about lending me this old heap of junk? (H’s new Cadillac)”, Brown y Levinson (1987: 124).

Eggins y Slade (1997: 166) resumen las siguientes funciones del humor:

1. El humor disfraza la gravedad de las acciones llevadas a cabo por los hablantes. En situaciones en las que pueden estar mostrando actitudes racistas o machistas, por ejemplo, pretenden dar la impresión de estar sólo bromeando. Como estas autoras comentan: “Humour is used in casual conversation to make it possible for interactants to do serious work while being able to distance themselves from it”, Eggins y Slade (1997: 166). A continuación, comentan ejemplos en los que diversos hablantes muestran actitudes poco éticas y sin embargo no se les podría atribuir falta de tal: “There is a sense in which Harry and his “mates” are racist white Australians and misogynistic; (...) However, none of the interactants could be confronted with such information, and the humorous inflection provides the excuse that they did not really mean it, they were only joking”.
2. El humor hace posible la ejecución de poder discursivo en un contexto, el de la conversación coloquial, que se caracteriza por la ausencia de diferencias jerárquicas: “Humour provides interactants in casual conversation with a resource for exercising discursive power, and so slipping out of the non-hierarchic relations of the casual context and into the hierarchic patterns of formal, public contexts”, (Eggins y Slade 1997: 167). Por tanto, el humor disfraza el juego de relaciones de poder que tiene lugar en conversación.
3. El humor surge a menudo en contextos de conflicto y tensión, quitando hierro a los problemas.
4. El humor conecta el contexto interpersonal *micro-interactivo* de la vida privada con el contexto *macro-social* del dominio público: “Humour connects the micro-interactive,

interpersonal contexts of private life with the macro-social contexts of institutionalized public life”, (Eggins y Slade 1997: 167). El uso que hacemos del humor y nuestra reacción hacia él no es tan sólo una manifestación de nuestra respuesta a unos interlocutores concretos sino que conforma nuestra posición en nuestra cultura: “Our use of and responses to humour enact our positioning in the culture, not just our personal response to immediately present co-interlocutors”.

Por lo aquí expuesto, el humor es un importante recurso que merece su estudio en la negociación de acuerdo. La expresión de desacuerdo implica conflicto y puede llevar consigo una situación de tensión que podría verse enormemente aliviada por la utilización de humor. Con el fin de comprobarlo, analizaremos los ejemplos de humor de nuestros *corpora*. Distinguiremos las siguientes categorías:

- *Provocación*. Corresponde al término inglés *teasing* y lo entendemos como un ataque al interlocutor que pretende situarle en una posición difícil o comprometida. Puede ayudar a crear una situación humorística que elimine tensiones o conflictos pero también deteriorar el clima si el interlocutor lo toma a mal y se siente ofendido.
- *Chiste*. El chiste puede también contribuir a crear buen clima en conversación pero si su contenido se considera ofensivo (por sus referencias sexuales explícitas, por ejemplo) es posible que produzca el efecto contrario.
- *Sarcasmo*. Utilizamos este término con el significado técnico que da Haiman (1998: 28-30) al mecanismo que indica la actitud del hablante ante el contenido proposicional de su mensaje, señalando que no quiere decir lo que comunica explícitamente su mensaje sino justo lo contrario. El sarcasmo nos permite realizar dos cosas al mismo tiempo (1998: 12): “(...) we are communicating an ostensible message to our listeners but at the same time we are framing this message with a commentary or metamessage that says something like “I don’t mean this: in fact I mean the exact opposite”. El mensaje ostensible es siempre positivo (1998: 23): “(...) the ostensible message in cases of sarcasm is invariably positive”. Así, por ejemplo, un comentario como el citado por Haverkate (1990: 82) “I love that music” con la entonación característica del sarcasmo, que Cruttenden⁵⁰ (1984: 71)

⁵⁰ Haiman (1998: 33) explica la función de este tipo de entonación en la expresión del sarcasmo.

denomina “intonational misfit”, comunica exactamente lo contrario, es decir, que la evaluación del hablante es muy negativa. Haiman (1998: 20) distingue *sarcasmo* de *ironía*: “First, situations may be ironic, but only people can be sarcastic. Second, people may be unintentionally ironic, but sarcasm requires intention”. Sin embargo, otros autores como Haverkate (1990) utilizan *ironía* para referirse al sarcasmo intencionado. En nuestros *corpora*, marcaremos los mecanismos de expresión de sarcasmo⁵¹ que resumimos en la siguiente sección y estudiaremos su función en la protección de la imagen positiva del hablante y de su interlocutor.

- *Risa*. Muchos estudios sobre el humor se centran en la risa por ser considerada la más clara indicación de su presencia: “(...) there is general agreement among humour researchers that the clearest indication that something is humourous is that someone present laughs”, Eggins y Slade (1997: 157). Los estudios de Jefferson (1979, 1985) muestran la importancia de la transcripción minuciosa de la risa y Jefferson, Sacks y Schegloff (1987) prueban la importancia de la risa en el establecimiento de lazos afectivos.

También distinguiremos las siguientes formas de expresión del humor:

- *Risa*. La risa está codificada con la etiqueta <risa> en el *CORLEC* y con @ en el *SBCSAE* por lo que su identificación será sencilla.
- *Rasgos prosódicos*. Siguiendo a Couper-Kuhlen (1985: 4) distinguimos los siguientes rasgos prosódicos: “loudness, duration, pitch, pause”. La expresión del humor puede hacer el siguiente uso de dichos rasgos con intención humorística:
 - *Cambios de volumen*
 - *Modificación de la duración de las vocales, el ritmo y el tempo*
 - *Cambios de tono*
 - *Pausas*
- *Señales kinésicas*. También podemos recurrir a señales kinésicas para expresar humor, tales como:
 - *Expresión facial*

⁵¹ Seguiremos a Haiman (1998: 30-60) y Haverkate (1990: 79-89), en su exposición de los distintos recursos

- *Postura corporal*
- *Recursos léxico-gramaticales*. Entre estos recursos señalamos:
 - *Recursos de amplificación*. Los recursos de enriquecimiento, aumento y mitigación constituyen una fuente de recursos para la expresión del humor.
 - *Utilización del léxico de los sistemas de aprecio e implicación*. El léxico de apreciación, afecto y juicio y la utilización de ciertos vocativos, también sirven como recursos humorísticos.
 - *Contradictio in terminis*. Haverkate (1990: 82) ilustra este recurso con el siguiente ejemplo: “Your friend asked me to lend him the nice little sum of \$ 100,000”. La contradicción entre la cantidad de cien mil dólares y su calificativo “a nice little sum” hace posible la interpretación humorística del mensaje, que entraría en la categoría “sarcasmo”, explicada más arriba.

4.4 Resultados del análisis del aprecio, implicación y humor

El análisis de la actitud a través de los sistemas de *aprecio, implicación y humor*, en los actos que intervienen en la negociación de acuerdo, revela el uso de recursos comparables en las dos lenguas que son objeto de nuestro estudio. A continuación comentamos los resultados del análisis de cada uno de los sistemas mencionados.

Aprecio

En las conversaciones seleccionadas hemos contabilizado la ocurrencia de las categorías de expresión del *aprecio: apreciación, afecto y juicios de valor*. La categoría que interviene más frecuentemente en nuestros datos es la de apreciación seguida de la de afecto y, por último de la de juicios de valor. Dentro de la categoría de apreciación, la expresión de *reacción* es más frecuente que la de *composición* y ésta, a su vez, más frecuente que la de *evaluación*. En cuanto a los recursos de *amplificación*, observamos que el *aumento* es más frecuente que la *mitigación* y ésta más frecuente que el *enriquecimiento* en lengua inglesa. En

segmentales y no segmentales utilizados para la expresión del sarcasmo.

español, sin embargo, los mitigadores son menos frecuentes que el aumento y el enriquecimiento. La siguiente tabla recoge los valores de las categorías mencionadas:

	APRECIO	AFECTO	JUICIO	AMPLIF. (AUMENTO)	AMPLIF. (MITIGA- DORES)	AMPLIF. (ENRIQ.)
INGLÉS	46%	44%	10%	48%	38'5%	13'5%
ESPAÑOL	50%	42%	8%	52%	12%	36%

Tabla 57. La expresión del aprecio y la amplificación.

La diferencia en el uso de mitigadores en las dos lenguas parece significativa aunque debemos tomarla con las debidas precauciones, ya que sería necesario el análisis detallado del fenómeno en mayor número de turnos de habla.

Los fragmentos incluidos a continuación ilustran la expresión de aprecio, afecto y juicios de valor. En el ejemplo (185), Pamela expresa su reacción, dentro de la categoría de aprecio, ante el capítulo del libro que está leyendo.

(185) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: Hardly=,

look where I've come from.

... (H) I mean,

.. % (Hx) ... (H) % this chapter on heaven an hell,

it's really interesting.

En el siguiente ejemplo observamos la expresión de afecto de Pamela respecto a la insatisfacción que le producía su matrimonio:

(186) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA:... But,

(H) the fact of the matter is,

(H) that the marriage itself=,

I mean **as hellish as it was**,
... % .. it's like it pulled me under,
like a giant octopus,
or a giant,

Por último, en el ejemplo (187), Pete manifiesta su juicio de sanción social respecto a una gamberrada:

(187) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD ... Well I k-5] -- I went out one morning, and I saw it all
around, and it was like on the back bumper of the Honda, too.

PETE <X **Oh rude** X>.

Implicación

De los cuatro sistemas a través de los que los hablantes pueden regular el nivel de intimidad de la interacción, es decir *vocativos* y *términos de dirección*, *términos técnicos*, *palabras malsonantes* y *jerga*, el único que aparece en nuestros datos es el de las *palabras malsonantes* aunque su realización no ocupa más que el 1% de los turnos en ambas lenguas. En el siguiente ejemplo, *bullshit* aparece como calificativo peyorativo, sirviendo de realización del sistema de apreciación y expresando la evaluación de Darryl respecto al libro que su compañera está leyendo.

(188) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: [(H) Well %],
... % more from an oblique sou=rce.
You know,
<X when X> you're reading fiction,
or,
.. (H) or articles,
or history or something like that,
(H) but .. but,
t- for me it's very difficult,

to pick up a b=ook about d=eath.
.. (H) That someone's written about death,
because it's [**bullshit**].

Las palabras malsonantes también se pueden utilizar en interjecciones, como hace Chema en el siguiente ejemplo, para expresar su admiración ante el hecho de que el árbol frutal que nunca da fruto tenga este año una ciruela:

(189) *CORLEC, Rega (Conversación familiar)*

LUIS: <simultáneo> ¿Tiene una ciruela?

JAVI: Tiene una ciruela. </simultáneo>

CHEMA ¡**Coño!** Este año entonces se ha porta<(d)>o.

LORENZA: Ha hecho un milagro. <risa>

Humor

El análisis de las categorías del humor en nuestros datos revela que la *risa* es el indicador más frecuente⁵² de la presencia del humor en conversación. No es necesario contar un chiste para que el interlocutor responda con su risa ante determinado acto de habla. A menudo, la risa se produce como reacción ante un acto evaluativo:

(190) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: ... **They get old and cranky [like the rest of] [2us2]**.

MILES: [it stops][2=2].

JAMIE: [2@ @2]@[3@ @3]@

En el anterior ejemplo, la risa es la reacción de Jamie ante la evaluación de Harold.

⁵² No incluimos porcentajes de las categorías de expresión del humor dado que su expresión no es constante en todas las conversaciones. El humor está presente en algunas conversaciones pero ausente en otras, dependiendo de factores como el estado de ánimo de los hablantes, el tema de conversación, etc.

La *provocación*, que corresponde al término inglés *teasing*⁵³, sigue a la risa en frecuencia y tras ella la *amplificación*, la *prosodia* y el *sarcasmo*. En el siguiente ejemplo, Harold provoca a Jamie, refiriéndose a ella como *the old lady*:

(191) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD So ~Jamie **the old lady** went and yelled at em.

La expresión del humor puede emplear distintos recursos léxico-gramaticales y a menudo hace uso del léxico de los sistemas de aprecio e implicación. La provocación de Harold utiliza el sistema de apreciación, concretamente, un juicio de valor de estima social referido al comportamiento de Jamie.

El *sarcasmo* también aparece en nuestros datos. En el siguiente ejemplo, los hablantes se refieren a un tipo de pienso granulado que les gusta a los perros más que otros que son más económicos. Claudia hace un comentario sarcástico que comunica exactamente lo contrario de lo que su mensaje codifica explícitamente: “Esos no saben, ¿verda<(d)>?”.

(192) *CORLEC, Rega (Conversación familiar)*

JAVI: Estás allí por las noches y tie<(n)><(e)>s la puerta ésta bien cerrada y oyes allí en la tolva como chascan.

CLAUDIA: Y chascan ellos.

LUIS: El pienso.

JAVI: El concentra<(d)>o ese que es granulado.

(Fragmento de conversación omitido)

CLAUDIA: **Esos no saben**, ¿verda<(d)>?

El comentario de Claudia comunica que los perros son inteligentes y saben mucho aunque su mensaje explícito diga lo contrario.

El ejemplo (193) incluye también sarcasmo en las palabras de Jamie: “It's our garage band”.

⁵³ Sobre la utilización de rutinas para la provocación en la interacción entre niños y adultos puede verse Santamaría García (2000a) “Teasing and Shaming Routines in Adult-Children Interaction”.

(193) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [4I thought that was the4] real thi=ng.

HAROLD: ... You think we have like a [5jazz5] [6band next6] [7door7]?

MILES: [5In fact I5] [6was getting ready6] [7to say7],

PETE: [6@@@6]

MILES: ... is there somebody downstairs, .. playing?

JAMIE: [@]

PETE: [<X I mean X>] that was what I first [2thought-,

JAMIE: [2(H) **It's <X our X> garage band2**].

PETE: when .. when the ja=zz came on2]. ... As compared to the other stuff, for some reason it sounded like it was out there, or kind of [.. coming] in [2from some2] [3place3],

JAMIE: [Unhunh=]?

Aunque ya en los primeros turnos queda claro que el sonido que escuchan no es directo, Jamie produce un comentario sarcástico en el que afirma que la música procede de una banda. Sin embargo, el mensaje implícito comunica que tal afirmación no es cierta.

A continuación ilustramos algunos de los recursos gramaticales que pueden emplearse con efectos humorísticos: *amplificación* y léxico de los sistemas de *aprecio* e *implicación*.

El siguiente ejemplo ilustra el empleo de la *exageración* como recurso de *amplificación* en la expresión del humor. A la elicitación de Pete respecto al número de niños que tiene la vecina, Harold contesta “Eight hundred”:

(194) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: [2With those ki=ds2], they make us feel2] [3so ol=d3].

PETE: [3How many of them3] are there.

HAROLD: .. **Eight hundred.**

PETE: n_[yow=].

JAMIE: [@@]

HAROLD: There's two.

El léxico que puede emplearse en los sistemas de aprecio e implicación también puede utilizarse como recurso humorístico. En el siguiente ejemplo, encontramos la utilización de *cow* como *palabra malsonante* con efectos humorísticos:

(195) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: There's two young ones, and one .. who's like twel=ve?

HAROLD: Oh, the [cow=].

JAMIE: [who has] .. frie=nds?

PETE: [2Unhuh2].

JAMIE: [2The-2] the cow=.

PETE: [3Hm3],

JAMIE: [3The3] older cow, and then there's .. (H) the middle cow, [and there's] [2a little2] [3young cow?

PETE: [@@]

MILES: [2@@@2]

PETE: [3The little baby cow,

JAMIE: .. The butterball=3]?

PETE: The calf3]?

HAROLD: Gee[4zh- Zheezhee4].

JAMIE: [4The @butter- @4],

PETE: Zheezhee [5the calf5]?

JAMIE: [5The butter5]ball @@.

HAROLD: @@@

PETE: @

La utilización de *cow* como calificativo peyorativo hace que todos los hablantes se impliquen en la construcción de una secuencia humorística. Incluso Pete, que no conoce a los vecinos objeto de la burla, participa con dos turnos: “The little baby cow” y “Zheezhee the calf?” en los que contribuye con variaciones del calificativo *cow*. La risa (representada con @) indica la reacción de los hablantes ante la burla.

Por último observamos como la inflexión de la voz y el aumento del volumen producen efectos humorísticos:

(196) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE (H) <VOX Ah=, you mind moving, getting away from there,
thank you= VOX>. @(Hx) @I [felt like] such an old lady.

PETE [@@]

En el *SBCSAE* la etiqueta <VOX> indica la alteración de la calidad de la voz, lo que permite localizar fácilmente aquéllos casos en los que los hablantes distorsionan su voz y analizar los efectos producidos.

Cabe prever que la elección de elementos léxicos en las tres áreas de la dimensión interpersonal que constituyen la expresión de la *actitud*, es decir, *aprecio*, *implicación* y *humor*, sean determinadas, en gran medida, por el tipo de relaciones existente entre los hablantes. Así, por ejemplo, es previsible que en situaciones de distancia entre los hablantes, éstos sean moderados en la expresión de sus gustos personales, en el empleo de determinados vocativos y en el uso del humor. No obstante, dado el número de turnos que es objeto de nuestro análisis, resulta difícil probar la relación de los sistemas de *aprecio*, *implicación* y *humor* con la variable de *relación social*. El número de turnos que emplean palabras malsonantes en el sistema de implicación, por ejemplo, se limita a 4. Incluso el sistema más frecuente de los sistemas mencionados, el de *aprecio*, es difícil de relacionar con la variable de relación social, ya que el tema de conversación también tiene gran influencia sobre su producción. Como prueba de ello, en la conversación *Piso*, en la que las relaciones entre los hablantes se caracterizan por la distancia y la desigualdad, se producen un 50% de expresiones de aprecio, cantidad igual a la producida en otras conversaciones con valores inversos, y un 39% de expresiones de afecto, cantidad muy semejante al 42% producido en el resto de conversaciones en español. Este hecho lo atribuimos a que el principal tema de conversación, es decir, el estado en el que se encuentra el piso que Luis quiere vender, propicia la producción de expresiones en que los hablantes manifiestan su evaluación de la realidad y sus gustos.

Por lo anteriormente expuesto, creemos que sería necesario un análisis detallado de los sistemas de la actitud en mayor número de turnos de habla y más conversaciones para poder relacionar la actitud y la variable de relación social, lo que queda fuera de los objetivos de nuestro estudio.

**CAPÍTULO 6: DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS
CONVERSACIONALES EN LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO**

CAPÍTULO 6: DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS CONVERSACIONALES EN LA NEGOCIACIÓN DE ACUERDO

1 INTRODUCCIÓN

En el nivel del discurso nos interesa tanto la estructura de la conversación, a la que ya dedicamos el capítulo cuatro, como los procesos conversacionales que intervienen en la negociación de acuerdo. Para estudiar dichos procesos, hemos analizado el sistema de alternancia de turnos y la organización de los movimientos, intercambios y secuencias producidos en la negociación de acuerdo, además de considerar dos elementos responsables de tal organización: cortesía y prioridad que, como ya hemos comentado en la introducción y explicado en el capítulo 3, consideramos reguladores de la variable de relación social. Revisaremos la formulación del concepto de *prioridad para la expresión de acuerdo* que presenta Sacks (1973) y elabora Pomerantz (1975, 1984a) y su relación con la cortesía y el concepto de *imagen* propuesto por la Teoría de la Cortesía desarrollada por Brown y Levinson (1978, 1987). Trataremos de mostrar los beneficios de complementar estos conceptos, en lugar de enfrentarlos, en el análisis de sus realizaciones en inglés y en español.

2 EL SISTEMA DE ALTERNANCIA DE TURNOS

Una preocupación esencial para el análisis de conversación es descubrir el orden secuencial de la alternancia de turnos y, en definitiva, de la interacción. Aunque el modelo de alternancia de turnos de Sacks, Schegloff y Jefferson (1974), ha tenido amplia difusión y ha contado con el reconocimiento de los estudiosos de la conversación, quedaba pendiente explicar qué ocurre cuando varios hablantes hacen uso de su turno simultáneamente. Esta carencia dificultaba el estudio sistemático del solapamiento y representaba un obstáculo para nuestro estudio, dada la frecuencia de los turnos simultáneos en la negociación de acuerdo. Afortunadamente, Schegloff (2000: 45) completa el sistema de alternancia de turnos con la

explicación del mecanismo de gestión de turnos simultáneos: “It seems appropriate to take the set of practices that compose the overlap resolution device to be a component of the turn-taking organization in the first instance”. Su trabajo nos permite distinguir, en primer lugar, los casos de solapamiento que requieren mecanismos de gestión de turnos simultáneos de los que no lo requieren. Schegloff (2000: 5) señala cuatro tipos de solapamiento que no requieren mecanismos de gestión por resolverse con facilidad: “terminal overlaps” en los que un hablante comienza a hablar porque cree que el otro ha terminado y al comprobar que no es así, se retira; “continuers” turnos de apoyo al turno en curso; “conditional access to the turn” en el que el oyente participa cuando el hablante está buscando una palabra o invita a su interlocutor a que termine su turno y, por último, el solapamiento coral (“choral”), mediante el que algunas acciones, como la risa o los saludos, suelen realizarse. Los mecanismos de resolución para el resto de casos de solapamiento son englobados bajo los términos “hitches and perturbations” y se explican en Schegloff (2000: 7-56). Consisten en alteraciones del volumen, el tono o la velocidad del discurso, interrupción brusca del mismo, alargamiento de sílabas o repetición de los elementos producidos en solapamiento. En función de la utilización de estos mecanismos, distinguimos, como Schegloff (2000: 23) tres tipos de solapamiento: (1) los que se resuelven rápidamente, tras un golpe de voz -que Schegloff (2000: 22) llama *beat*-, (2) aquéllos en los que un hablante abandona el turno y (3) los solapamientos extensos, que se producen cuando ambos hablantes perseveran en el mantenimiento del turno. Esta clasificación nos ha permitido la codificación del solapamiento y posterior recuperación automática en nuestros datos.

Comenzamos por presentar los datos referidos a la transición de turnos ordenada para pasar a la presentación de los resultados del análisis de las transiciones con solapamientos. Terminamos la sección explicando la relación de la longitud de los turnos con la variable de relación social y la construcción de listas como recurso de mantenimiento de los turnos.

La transición de turnos ordenada, -manifiesta en la producción de pares completos de inicio y respuesta- es similar en inglés y en español. El 68’5% y 74’5% de los turnos analizados en ambas lenguas son parte de pares completos. Estas cifras representan la media aritmética de los porcentajes obtenidos al analizar conversaciones con mayor y menor distancia y desigualdad entre hablantes. La proporción de pares completos en la conversación

*Actual Blacksithing*¹ es del 70% y en *Piso* del 80%. En la siguiente tabla y gráfica correspondiente comparamos estas cifras con las proporciones existentes en otras conversaciones en las que la distancia entre los hablantes es mínima:

	Mayor distancia y desigualdad		Menor distancia y desigualdad	
	I+R	I	I+R	I
INGLÉS	70%	30%	67%	15%
ESPAÑOL	80%	20%	69'5%	17%

Tabla 58. Pares completos (I+R) e incompletos (I) en inglés y en español, en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes.

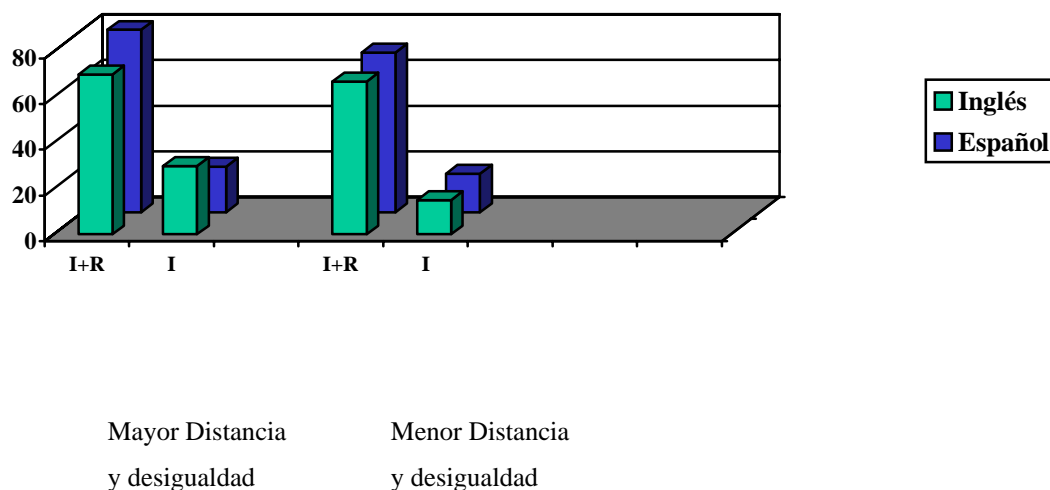


Figura 20. Pares completos (I+R) e incompletos (I) en inglés y en español, en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes.

¹ Como puede verse en la información sobre los participantes de las conversaciones analizadas (capítulo 3), en las conversaciones *Actual Blacksithing* y *Piso* la distancia y desigualdad entre los hablantes son mayores que en el resto de las conversaciones.

La proporción de secuencias de tres movimientos, sin embargo, no parece depender tanto de la distancia entre hablantes como de la posesión de información. El hablante más informado utiliza este tercer movimiento para ratificar las respuestas. Por tanto, no tomamos en consideración su producción como factor en la caracterización de transiciones ordenadas.

Cuando el movimiento de inicio no va seguido de respuesta en las conversaciones entre hablantes con relación de desigualdad, suele ser porque se pide confirmación o una aclaración en secuencias laterales:

(197) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: It doesn't matter. every horse is gonna have .. a little .. different shape. (H) .. And so [what you have] to [2do=2],

LENORE: **[So every] -- [2every2] uh=, horseshoe is made -- custom-made for the horse then?**

LYNNE: (H) No no. .. (H) No.

En la siguiente tabla recogemos la proporción de transiciones que se realizan con solapamiento frente a las que se producen con pausa y sin pausa ni solapamiento en inglés y en español:

	Transiciones solapadas	Transiciones con pausa	Transiciones sin pausa ni solapamiento
INGLÉS	28'5%	19'5%	52%
ESPAÑOL	29%	9%	62%

Tabla 59. Transiciones solapadas, con pausa y sin pausa ni solapamiento.

Los resultados muestran unas proporciones muy semejantes en la producción de solapamientos en las dos lenguas. La transición con pausas parece más frecuente en inglés aunque sería necesario un estudio más detallado de este fenómeno para poder extraer conclusiones al respecto. En cuanto a la longitud de los solapamientos y las pausas, presentamos los siguientes datos:

	SOLAP. BREVE	SOLAP. MEDIO	SOLAP. LARGO	PAUSA BREVE	PAUSA MEDIA	PAUSA LARGA
INGLÉS	45'5%	42%	12'5%	7'5%	30'5%	62%
ESPAÑOL	58'5%	24%	17'5%	11%	11%	22%

Tabla 60. Longitud de solapamientos y pausas.

Observamos que la mayoría de los solapamientos son breves mientras que la mayor parte de las pausas son largas en ambas lenguas. A continuación, compararemos la longitud de los solapamientos y pausas entre conversaciones con distintos valores de la variable de relación social.

La distancia y desigualdad entre hablantes motivan la producción de pausas delante de actos no prioritarios, a la vez que inhiben la producción de solapamientos. En las conversaciones en las que la distancia entre los hablantes es mayor, ésta es la proporción de pausas producidas delante de actos no prioritarios: *Actual Blacksithing*, 32% y *Piso*, 20%. La proporción de solapamientos es del 5% en cada una de las conversaciones citadas. En la siguiente tabla y la figura correspondiente comparamos estas cifras con las proporciones existentes en otras conversaciones en las que la distancia entre los hablantes es mínima:

	Mayor distancia y desigualdad		Menor distancia y desigualdad	
	Pausa+desacuerdo	Solapamiento+ desacuerdo	Pausa+desacuerdo	Solapamiento+ desacuerdo
INGLÉS	32%	5%	28%	5%
ESPAÑOL	20%	5%	14%	13%

Tabla 61. Producción de pausas y solapamientos en la producción de desacuerdo, en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes.

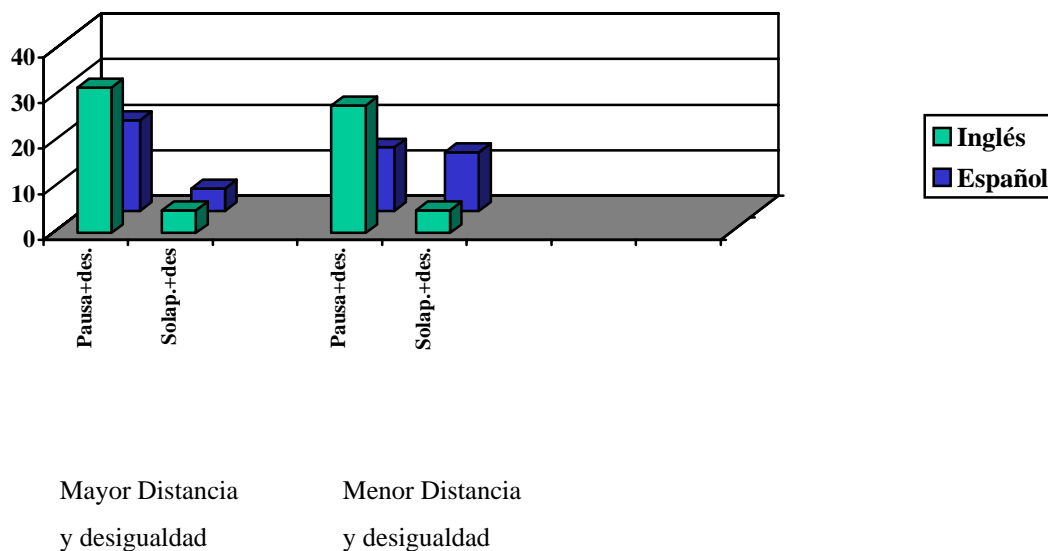


Figura 21. Producción de pausas y solapamientos en la producción de desacuerdo, en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes.

Puede apreciarse una disminución muy semejante en ambas lenguas en el uso de pausas delante de actos de desacuerdo (un 4% en inglés y un 6% en español) y un aumento del solapamiento en español (un 8%) en aquellas conversaciones en las que existe menor distancia y desigualdad entre los hablantes.

Pasamos ahora a examinar los resultados obtenidos del análisis de los distintos tipos de solapamientos según su clasificación estructural. Siguiendo a Schegloff (2000: 5) distinguimos los solapamientos que requieren mecanismos de gestión de turnos simultáneos de los que no los requieren. Los presentamos en tablas distintas (62 y 63) pero la suma de sus porcentajes da como resultado el 100%.

Los solapamientos que requieren mecanismos de gestión de turnos simultáneos se desglosan en aquéllos en que los hablantes comienzan a la vez y aquéllos en los que un hablante comienza cuando otro está en posesión del turno. Esta distinción nos parece interesante porque el hecho de que dos hablantes comiencen al mismo tiempo le confiere al solapamiento un carácter de accidentalidad ausente del solapamiento producido cuando un hablante empieza su turno antes de que su interlocutor haya terminado. Estos son los resultados del análisis de estos solapamientos:

	A y B COMIENZAN AL TIEMPO		B COMIENZA ANTES QUE A TERMINE	
	A/B abandona	A y B continúan	A/B abandona ²	A y B continúan
INGLÉS	10%	0%	45%	0%
ESPAÑOL	10%	2%	44%	0%

Tabla 62. Transiciones solapadas que requieren mecanismos de gestión del solapamiento.

Los solapamientos que no requieren mecanismos de gestión de turnos simultáneos incluyen, según Schegloff (2000: 5) solapamientos terminales, turnos de apoyo, invitaciones al interlocutor y solapamientos corales. Sin embargo, en nuestros datos encontramos otro tipo de solapamientos que tampoco requieren mecanismos de gestión de turnos simultáneos. Son aquéllos en los que el primer hablante está terminando su turno cuando el segundo hablante empieza a hablar, como ocurre en el ejemplo (198):

(198) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LENORE: yeah,

[I bet].

LYNNE: **[(H) and <X then X>],**

so we had to know these tendons,

and ligaments,

² En este tipo de solapamiento, uno de los hablantes abandona después de haber producido solapamiento. Se distingue del solapamiento terminal (véase sección 2, capítulo 6), en el que, según Schegloff (2000: 5), un hablante comienza a hablar porque cree que el otro ha terminado y, al comprobar que no es así, se retira.

Lenore está terminando su turno cuando empieza Lynne. En consecuencia, hay solapamiento pero no se requiere ningún mecanismo de gestión de turnos simultánea. Con el fin de comparar la producción de estos solapamientos con el resto, los incluimos en la tabla de datos. No incluimos el solapamiento coral, ya que, por ser menos frecuente, no aparece en los datos analizados.

	Solapamiento terminal	Turno de apoyo	A invita B	A/ B está terminando
INGLÉS	1%	20%	1%	23%
ESPAÑOL	1%	20%	1%	22%

Tabla 63. Transiciones solapadas que no requieren mecanismos de gestión del solapamiento.

En el estudio sobre la negociación de acuerdo, resulta interesante comprobar la proporción en la que solapamientos y pausas acompañan la producción de acuerdo y desacuerdo, respectivamente. De este tema nos ocupamos en la sección 5.1, dedicada a la realización de la prioridad.

Como se aprecia en la tabla anterior, el 20% de los turnos producidos en solapamiento en las conversaciones seleccionadas corresponde a la producción de turnos de apoyo. Queremos advertir que hemos limitado la consideración de turnos de apoyo a aquellas emisiones mediante las que el hablante no toma el turno pero indica que ha recibido la información del turno precedente y que el otro hablante puede continuar. Equiparamos así *turno de apoyo* a *back-channel*, tal y como Carter y McCarthy (1997: 12) definen este término: “This refers to noises (which are not full words) and short verbal responses made by listeners which acknowledge the incoming talk and react to it, without wishing to take over the speaking turn. Typical back-channels in English are *Mm, Uhum, Yeah, No, Right, Oh*, etc.”. Consideramos necesaria esta advertencia porque algunos trabajos, como Cestero (2000), incluyen en esta categoría respuestas de acuerdo, reafirmación, recapitulación, etc. en las que los hablantes toman el turno.

En el siguiente ejemplo, Pete produce un turno de apoyo que acusa recibo de la información contenida en el turno de Miles:

(199) *SBCSAE, Lambada.*

MILES: [Yeah, there's] less calcium % deposits <X in them X>. ...

[2And2] also,

PETE: [2Mm2].

MILES: .. they're still growing. ... And the way= ... bones grow is, .. you make cartilage, .. and then you deposit calcium in it.

HAROLD: Oh, and [then that turns into hard bone].

En consonancia con nuestro criterio, no consideramos turnos de apoyo aquéllos que constituyen un movimiento de respuesta positivo tras una *petición de confirmación*, una *elicitación: acuerdo* o una *evaluación: acuerdo*. Ni tampoco los que constituyen movimientos de seguimiento de *aceptación* o *aprobación*. Tan sólo las emisiones que acusan recibo de una información o de una *evaluación: acuerdo* sin tomar el turno serán consideradas turnos de apoyo.

Otro aspecto de interés respecto al sistema de alternancia de turnos es la relación de la longitud de los turnos con la variable de relación social. La longitud de los turnos del hablante en situación de ventaja por tener más autoridad, más experiencia o, al menos, más información, suele ser mayor. Como consecuencia, el número de palabras producido por estos hablantes es también mayor. Por ejemplo, en la conversación *Actual Blacksithing*, Lynne, que es la experta que está facilitando información sobre cómo herrar a un caballo, emite 4131 palabras en 110 turnos, mientras que Lenore, amiga de la madre de Lynne pero que apenas tiene relación con la propia Lynne, emite sólo 361 en 63 turnos. La longitud media de los turnos de Lynne es de 37'5 palabras y la de los turnos de Lenore, de 5'7. El siguiente fragmento ilustra uno de los intercambios entre Lynne y Lenore en el que la primera facilita información y la segunda acusa recibo de dicha información:

(200) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: [(H) and <X then X>], so we had to know these tendons, and ligaments, (H) and then, all the bones, ... and, .. you know, all the way <X up- X> from the shou=lder down, and then from the hip down. .. You know, all the way down to the hoof, (H) and then, % the bo=ne in the hoof, and, (H)= .. then all the .. wall and, % you know, of the hoof, and, what everything was called there, and then, (H) he went over on how= to trim it, and where you- -- th- there's a white line, that you go by, and a horse .. has this little white line, (H) and you clean it out with the -- ... (TSK) with the hoof knife you know? (H) and then there- -- % and then you can see this little white line? (H) and that's kinda where you go by, to -- <SM % .. you know, the horse kinda helps you out, because it, .. has that, .. little white line right there.

LENORE: m[hm].

En la conversación *Piso*, Luis, vendedor del piso que está enseñando a Carmen produce 2785 palabras en 92 turnos. La longitud media de sus turnos es, por tanto, de 30'3 palabras. Carmen, sin embargo, emite 612 palabras en 90 turnos, lo que representa una longitud media de 6'8 palabras por turno. Los turnos del hablante en situación de ventaja suelen ser más largos durante toda la conversación, sea cual sea el tema tratado. Así, por ejemplo, en la conversación entre Luis y Carmen, cuando el tema deja de ser el *piso* y pasa a ser la *vida*, también es Luis el que emplea turnos más largos. Reproducimos a continuación un turno de 461 palabras en el que Luis hace uso de la construcción de listas, marcadas en negrita para facilitar la posterior referencia a este fenómeno:

(201) *CORLEC, Piso*

LUIS: Esto... esto para una señorita... esto para un... un matrimonio joven, unos años aquí... después si empieza a venir familia éste... Yo estoy en que todo irá subiendo porque yo no sé, este eh... no podemos contra la vida; la vida... la vida puede... nos hace andar a todos siempre... bailando, **a todos, a todo... a la... al rico, al medio rico, al tal, todo.** ¿Qué suben las cosas? la gente pide más sueldos y la gente ya empieza a ahogarse, y ya se ahoga, **que el coche, que tal** y cuando **tiene el coche y**

tiene lo otro pues, eh tiene el chalé, y cuando tiene el chalé pues al chalé hay que... hay que ir con más frecuencia, **más gastos y tal** y... y va la vida, va la vida, va la vida y pero todos queremos ir para arriba, todos queremos porque no es aquellos tiempos míos de mis padres... de mis padres pues sí... si entonces yo no conocía ni casi las vacaciones y tal no había tal jo<(d)>er, pues ahora hay un tren de vida éste de... de vertiginoso porque quien iba a decir **que mis hijas se iban a ir a estudiar francés a este a... a Suiza, que se iba a enamorar allí de un arquitecto eh... que después iba a morir eh... que eh...** un tren de vida **de coche, que le iba a regalar coche y tal...** yo no pensaba eso pero es que ... no sé, pues me he visto con que eh... eh... con que todo me ha consumido la vida porque es que entonces no había lavadora en casa entonces no había eh... y a to<(d)><(o)> placer **andar tal, tal** la vida lo hace andar a to<(d)><(o)>, a to<(d)><(o)>... éste.... el Arsán el Arsán éste, gana **tanto dinero con la gasolina, tanto dinero con el petróleo** que no se ha conforma<(d)>o con ese dinero que entra no se ha se ha quiere ser el... **el campeón el... el... el máximo mandatario de toda Arabia** y ha emeza<(d)>o con to<(d)><(o)> el li<palabra cortada> y bueno y... y... y el tío se ha veni<(d)>o armando, desde hace tiempo to<(d)><(o)> to<(d)><(o)> ese dinero que se ha gasta<(d)>o en... en armamento ¿por qué no se ha gasta<(d)>o en el pueblo? Porque bueno pues que tiene más de mil <fático=duda> ¿qué... qué dijeron ayer? más de mil eh... cohetes de éstos de mil kilos cada uno, guarda<(d)>os entre la arena y la... mil, mil o dos mil, dos mil me parece que dijo, dos mil; eso vale una fortuna **y bueno lo que tiene y tal** un pueblo que necesita que... que... que el pueblo tenga otro nivel de vida.... gastándose el dinero eso en la guerra para **la ambición y tal.**

CARMEN: Sí que es triste, sí. Sí, sí.

Las cifras anteriormente comentadas, contrastan con las proporciones encontradas en conversaciones en las que los hablantes tienen relaciones de igualdad, implicación afectiva positiva, contacto regular, voluntario, personal y sentido corporativo elevado. Por ejemplo, en *Book about Death*, estas son las longitudes medias de los turnos de los hablantes: Pamela 1841 palabras en 163 turnos (11'2 palabras por turno). Darryl 1113 palabras en 164 turnos (6'8 palabras). Pamela adopta un papel ligeramente predominante en la conversación porque le está hablando a Darryl del libro que ella está leyendo. Por esta razón, Pamela emite mayor número de palabras y turnos un poco más largos.

Es notorio que en las conversaciones entre más de tres hablantes, aquél que mantiene menos relación con el resto, suele producir menos turnos y de menor longitud. Es, por ejemplo, el caso de Pete (*Lambada*), el hablante que sólo mantiene contacto ocasional con Harold y que no conocía al resto de los hablantes. Emite 157 turnos frente a los 237 de Jamie o los 205 de Miles, con una longitud media de 10 palabras.

En la conversación *Vecinas*, María y Rosi son vecinas y amigas. María, hija de Carmen, tiene menos relación con Rosi. Éstas son las proporciones de palabras por turno de cada hablante: Carmen, 1299 palabras en 163 turnos (longitud media: 8 palabras) María 247 palabras en 42 turnos (5'8) y Rosi, 1577 palabras en 160 turnos (9'8 palabras).

Cuando los hablantes desean mantener su turno de habla pueden utilizar el recurso de construcción de listas. Este tipo de construcción, tratada por diversos autores, como Jefferson (1990), Tannen (1989), Schiffrin (1994) o Lerner (1991, 1994), indica al interlocutor que el hablante necesita mantener su turno para completar la lista de elementos que ha comenzado a enumerar. En el siguiente ejemplo, Jamie utiliza una lista organizada por la estructura “and then there’s”:

(202) *SBCSAE, Lambada.*

JAMIE: There's two young ones, and one .. who's like twel=ve?

HAROLD: Oh, the [cow=].

JAMIE: [who has] .. frie=nds?

PETE: [2Unhuh2].

JAMIE: [2The-2] the cow=.

PETE: [3Hm3],

JAMIE: [3The3] **older cow, and then there's .. (H) the middle cow,**
[and there's] [2a little2] [3young cow?

PETE: [@@]

MILES: [2@@2]

La lista de Jamie no es interrumpida por sus interlocutores. Es interesante observar la frecuencia con la que las listas se producen sin interrupciones. En una investigación previa sobre listas, pendiente de publicación en Sánchez y Santamaría (en prensa, a y b) comprobamos que, en una colección de cien listas, sólo el 9% eran interrumpidas, mientras que el 84% eran completadas sin interrupciones y el 7% eran completadas con la colaboración de varios hablantes. Estos datos prueban la utilidad de la lista como mecanismo de mantenimiento de turno.

En las conversaciones seleccionadas para el presente estudio observamos que determinados hablantes muestran mayor tendencia que otros a la producción de listas. El caso más representativo es el de Luis, hablante de la conversación *Piso*, que produce veinte listas en sus primeros treinta y seis turnos (esto es, en un 55% de los turnos producidos). En el siguiente fragmento vemos como produce dos listas en un solo turno durante el que Carmen produce un turno de apoyo:

(203) *CORLEC, Piso*

LUIS: Todo derecho y liso, todo. No que yo porque pa<(r)><(a)> estas cosas tengo un gran dominio pero... pero juega el dinero ¿sabes? juega el dinero. Cuando veo un edificio que es **barroco, clásico, con mucho valor, artístico y tal**, lo respeto. Pero cuando veo una cosa artísti<palabra cortada> una cosa antigua...

CARMEN: Sí

LUIS: que... que **ni guarda... ni guarda... ni guarda línea, ni guarda ni tiene estilo ni tiene tal**, este digo... digo “cachindiez aquí con un...”

Ambas listas aparecen cerradas con “tal”, expresión lexicalizada característica del cierre de listas. Tanto en español como en inglés contamos con un repertorio variado de expresiones que pueden cerrar las listas, expresiones para las que Jefferson (1990) acuñó el término *generalized list completers*. En español se utilizan *tal; que tal y que cual; no sé qué; no sé qué, no sé cuántos; y nada; patatín, patatán; y todo eso; y todas esas cosas; lo de más aquí y lo de más allá; (que) esto y lo otro*. En inglés son características *and such, and all that, and all that stuff*, etc. La producción de estas expresiones es especialmente útil cuando el hablante tiene dificultad para encontrar elementos que enumerar. En estos casos, el número de elementos de la lista puede reducirse a dos o incluso a uno, pero la entonación ascendente al final de los elementos y la producción de la expresión de cierre de lista nos hace reconocer la estructura. La utilización de expresiones de cierre se convierte, entonces, en una ayuda inestimable para preservar la estructura de la lista que ha comenzado. Este es el caso del ejemplo (201), -que no volvemos a citar por su extensión-, en el que Luis produce once listas en un solo turno. En este fragmento encontramos listas de dos elementos y una expresión de cierre, como en “al rico, al medio rico, **al tal, todo**” y de un solo elemento más una expresión de cierre como “más gastos **y tal**”, “la ambición **y tal**”. A la vista de ejemplos como este, comprobamos la productividad de la construcción de listas en conversación coloquial.

2.1 Unidades de construcción de turnos

Sacks, Schegloff y Jefferson (1974: 702) utilizan los términos “unit-types” o “turn constructional units” para referirse a las unidades de las que se componen los turnos. Estas unidades incluyen construcciones oracionales, clausales, de grupo y léxicas: “Unit-types for English include sentential, clausal, phrasal, and lexical constructions” y se convierten en el centro de atención del análisis, tomando el lugar que antaño ocuparan las oraciones. Schegloff (1996: 55) afirma, además, que dichas unidades son las unidades esenciales de la organización de la lengua en la interacción: “But the (or one) key unit of language organization for talk-in-interaction is the turn constructional unit”. Este cambio de orientación en el análisis hace posible que determinadas partículas o interjecciones, por ejemplo, se estudien como unidades de construcción de turnos por derecho propio: “One of the consequences of re-framing the object of our attention as TCUs rather than sentences is that objects which might otherwise be taken as sentence-initial particles, interjections, etc. –that is, virtual appendages pre-

positioned to the core unit – now invite treatment as possible TCUs in their own right”, Schegloff, (1996: 57).

Cada una de estas unidades puede constituir un turno completo aunque también encontramos turnos que contienen más de una unidad de construcción de turnos. En consecuencia, aunque tras su producción cabe esperar la intervención de otro hablante esto no siempre es así. Con el objetivo de descubrir de qué factores depende que determinadas unidades de construcción de turnos se consideren completas, Ford y Thompson (1996) estudian la correlación entre factores sintácticos, pragmáticos y de entonación y la producción de puntos de transición pertinente en el discurso, como explicamos en la siguiente sección.

2.2 Recursos sintácticos, pragmáticos y de entonación en la organización del sistema de turnos

Dado que el artículo de Sacks, Schegloff y Jefferson (1974) señalaba la importancia de la sintaxis, en concreto de la producción de unidades sintácticamente completas, en la interpretación de unidades de construcción de turnos, Ford y Thompson (1996) buscan la proporción de estas unidades que van seguidas de cambios de hablante. La primera pregunta que guía su investigación es la siguiente: “To what extent is syntactic completion a predictor of turn completion as validated by actual speaker change?”, (Ford y Thompson 1996: 142). No obstante, como diversas investigaciones³ parecen indicar que la sintaxis no es el factor más importante en la predicción de la producción de unidades de construcción de turnos completas, las autoras incluyen en su análisis de veinte minutos de conversación espontánea en inglés, la *entonación* y factores de índole *pragmática*. Como consecuencia, amplían la anterior pregunta con la siguiente consideración: “If intonation and pragmatics are considered, is the prediction stronger?”. Los resultados prueban que los puntos de transición pertinentes en conversación vienen determinados por factores sintácticos, pragmáticos y de entonación:

³ Por ejemplo, Schegloff (1996: 58) observa que los rasgos prosódicos pueden determinar si el final de una unidad de construcción de turno puede interpretarse como un punto de transición pertinente o no.

Our goal in this paper has been to examine explicitly the relationship between syntactic completion and speaker-validated turn units, as it was syntax that Sacks et al. originally pointed to as a major linguistic resource deployed and monitored by conversationalists in achieving smooth turn transfer. We have shown that the set of such features must include not only syntactic cues, but also intonational features as well as some notion of pragmatic or action completion, and that, in fact, these three types of cues converge to a great extent to define transition relevant places in conversations, places to which conversationalists orient in sequencing their turns. (Ford y Thompson 1996: 171).

Además de constar de una o varias unidades de construcción de turnos, los turnos de los hablantes pueden contener otros constituyentes, que Schegloff (1996: 59, 74) denomina *incrementos*, y que se producen aun cuando las anteriores unidades han podido interpretarse como completas sintáctica, prosódica y pragmáticamente. Ford, Fox y Thompson (en prensa, ms: 5) definen los incrementos como: “any non-main clause continuation of a speaker’s turn after that speaker has come to what could have been a completion point, or a Transition-Relevance Place, based on prosody, syntax and sequential action”. Sintácticamente, estos constituyentes pueden ser grupos nominales, preposicionales o proposiciones subordinadas. Como ya comentamos en la sección 2.1.2 del capítulo 5, tanto las proposiciones que hemos estudiado bajo el término *proposiciones menores* como las *abreviadas* pueden aparecer en la estructura del *incremento*.

El estudio de los incrementos nos resulta de gran interés porque son estructuras que pueden ocurrir en las siguientes situaciones, -características de la negociación de acuerdo-: (1) cuando los hablantes tienen problemas para conseguir la intervención de otro hablante o no han conseguido que dicha intervención aporte toda la información requerida; (2) cuando se expresan evaluaciones y comentarios. En las primeras situaciones suelen producirse incrementos del tipo *extensiones*, mientras que en las evaluaciones suelen utilizarse incrementos *libres*, es decir, sin conexión sintáctica con el turno anterior. Ford, Fox y Thompson (en prensa: 9) explican así las situaciones en que pueden producirse los dos tipos de incrementos: “(...)increments are added where there are identifiable problems faced by the speaker in pursuing uptake from a recipient. (...) Unattached NP increments, though not new turns, do the functionally separate action of assessing or commenting on the prior turn material”.

El primer tipo de incrementos se denominan *extensiones* en Schegloff (1996) y Ford, Fox y Thompson (en prensa: 6) y se caracterizan por su posible interpretación como continuaciones del turno anterior: “They are increments which are interpretable as continuations of the immediately prior possibly completed turn”. Sirva como ejemplo de extensión, el turno de Ther en el siguiente fragmento tomado de Schegloff (1996: 76):

(204) Ther: What kind of work do you do?

Mother: Ah Food service.

Ther: **At?**

El enunciado “At?” supone una continuación sintáctica del turno anterior y ofrece a su interlocutor la posibilidad de continuar en el próximo turno la estructura comenzada: “(...) it is designed to be grammatically continuous with what preceded and to provide for its recipient in next turn a contribution which will be grammatically continuous with it, and will bring the (now expanded) whole to possible completion”, (Schegloff, 1996: 76).

Los incrementos libres son grupos nominales sin conexión sintáctica con la unidad anterior y son definidos así: “These are noun phrases that occur as increments after a place of possible completion but that are not interpretable as syntactic constituents, or syntactically integrated continuations, of that immediately prior turn”, (Ford, Fox y Thompson, en prensa: 7). Ilustran su definición con el siguiente ejemplo:

(205) Curt: [(Oh Christ) fifteen thousand dollars wouldn't
touch a Co:rd,

(0.7)

Curt: That guy was (dreaming).

Fifteen thousand dollars [for an original Co:rd,

Gary: [Figured he'd impress him,

Aunque *That guy was (dreaming)*. es una unidad completa desde el punto de vista sintáctico, prosódico y pragmático, Curt añade un incremento que no es un constituyente sintáctico posible de dicha unidad. Por esta razón, este tipo de incrementos reciben el calificativo de *unattached*, que aquí traducimos por *libres*. La producción de dichos incrementos puede interpretarse como una estrategia para obtener respuesta del interlocutor pero no cualquier respuesta sino una respuesta esperada que incluso siga el patrón propuesto por el hablante: “They display an assessment and stance with respect to the referent. They offer a standard towards which the recipient could orient in producing a response, a display of the sort of response the speaker is pursuing”, (Ford, Fox y Thompson, en prensa: 32). Así, en el ejemplo (205), Curt produce un incremento ante la falta de respuesta de su interlocutor y le ofrece un modelo del tipo de respuesta que espera obtener: “Given that the NP increment is produced in the context of Mike’s lack of uptake of Curt’s first appreciation display, we can see this upgrade of assessment and stance being used as a strategy for attracting and even modeling reciprocity action”.

Aunque en términos de frecuencia, la realización de los incrementos no destaca, ya que se encuentra en tan solo el 2% de los turnos analizados, esta estructura merece nuestro análisis por las funciones que desempeña en la negociación de acuerdo. A continuación ilustramos los resultados del análisis de los incrementos en nuestros datos.

Las *extensiones* pueden ser producidas por un hablante distinto del que comienza el turno o por el mismo hablante. Procedemos a ilustrar ambos casos. En primer lugar presentamos tres extensiones (206, 207 y 208) producidas por un hablante distinto del que comienza el turno. Este es el tipo de incremento más frecuente en nuestros datos:

(206) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD I have no idea. It was probably my= .. sister-in-law's idea
because, ... I think they saw= ... that movie.

JAMIE ... **Tap?** [X] [2X2] --

Jamie ofrece una posible continuación al turno de Harold. Produce un incremento del tipo de extensión, formado por un grupo nominal, que le permite a su interlocutor la posibilidad de continuar el próximo turno con la estructura comenzada y confirmar su presuposición. Dicho incremento se produce en una situación en la que Jamie quiere conseguir la intervención de su interlocutor para que confirme su presuposición.

En el siguiente ejemplo, Jamie produce una extensión al turno de Miles:

(207) *SBCSAE, Lambada*

MILES: ... That's why you married her. @@@ [@@@@@@@@]@

JAMIE: [(H)= (Hx)=] **Some [2ben2]efit,**

PETE: [2Mm2],

Esta extensión es un grupo nominal, susceptible de continuar el turno precedente. Jamie aprovecha su oportunidad para proporcionar la razón a la que Jamie apuntaba.

En el próximo fragmento, observamos como es posible que varios hablantes compitan para ofrecer una extensión al turno anterior. Pete y Jamie ofrecen dos extensiones al turno de Harold:

(208) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: That's why b-, .. little kids usually don't break their legs anyway.

PETE:... **Cause they're [so X][2XXX2].**

JAMIE: [**Cause they're made**] [**2of rubber2**].

La siguiente extensión, por el contrario, es producida por el mismo hablante que comienza el turno.

(209) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: @ (H) And they were banging their .. their soccer ball up against our -- .. below the bedroom .. **th- the study window?**

Jamie no obtiene respuesta después del punto de transición relevante producido después de “below the bedroom”. En consecuencia, produce una extensión que ofrece a sus interlocutores una nueva oportunidad para intervenir.

Vamos, a continuación, a ilustrar los *incrementos libres*, más escasos en nuestros datos. El siguiente fragmento contiene uno de estos incrementos:

(210) *CORLEC, Piso*

LUIS: El retrato me iba muy bien. **Artístico, que casi no lo he realiza<(d)>o.**

Luis llega a un punto de transición relevante después de “El retrato me iba muy bien”. Al no obtener respuesta, produce un incremento libre que le sirve para clasificar⁴ el tipo de retrato que le iba muy bien.

3 SISTEMA DE OPCIONES EN LOS INTERCAMBIOS

La conversación es un proceso cooperativo y, en consecuencia, su desarrollo depende de todos los hablantes. Así lo explica Tsui (1994: 217): “(...) Conversation is a cooperative effort between at least two participants and there is no way that one participant can place absolute constraints on what the other can say”. Los hablantes toman opciones que condicionan las opciones disponibles para sus interlocutores: “At any point in the conversation, there is a set of choices available to the speaker and each choice made opens up another set of choices to the next speaker”, (Tsui 1994: 217). Es interesante hacer notar que dichas opciones responden a convenciones sociales. Tsui (1994: 218-219) lo ilustra con el ejemplo de una apertura de conversación telefónica:

(211) 1 I J: Hello, Sandy?

2 R S: Hi Hi Jef

⁴ La clasificación es una de las funciones del incremento libre, según Ford, Fox y Thompson (en prensa, ms: 25).

3 F J: Yes.

Este intercambio de tres partes es típico del inicio de una conversación telefónica en inglés. Los hablantes se saludan y se identifican y la realización de otro tipo de actos no sería socialmente adecuada. Por eso explica Tsui (1994: 219) que las opciones disponibles están determinadas por convención social. “The choices available are constrained by social conventions”. En las secciones 5.1 y 5.2 veremos cómo ayudan los conceptos de *prioridad* y *cortesía* a explicar la organización de los procesos conversacionales. Por el momento, veamos cuáles son las posibles opciones en los movimientos producidos en los intercambios.

3.1 Alternativas posibles en el movimiento inicial

Según Tsui (1994: 219), en el movimiento inicial, el hablante puede producir uno de los siguientes actos: elicitación, ruego, mandato o acto informativo. Cada una de estas clases forma un sistema de opciones representado en la siguiente tabla:

Elicitación	Elicitación: información Elicitación: confirmación Elicitación: acuerdo Elicitación: compromiso Elicitación: repetición Elicitación: clarificación	
Ruego	Solicitud de acción Solicitud de permiso Ofrecimiento Invitación Propuesta	
Mandato	Mandativo	Instrucción
		Amenaza
	Consejo	Aviso

		Consejo
Informativo	Valoración	Evaluación
		Cumplido
		Crítica
		Auto crítica
		Cumplido para sí mismo
	Información	
	Expresivo	

Tabla 64. Sistema de opciones en el núcleo del movimiento de inicio. Traducido de Tsui (1994: 220)

Según hemos visto en la sección 4.1 del capítulo 4, los actos de movimientos de inicio que nos interesan para el presente estudio son los producidos como núcleo de movimientos de *elicitación: acuerdo* y *elicitación: confirmación*, las evaluaciones producidas en actos informativos de valoración y los actos de información.

Tsui (1994: 57) adopta la terminología de Burton (1980) en su descripción de los procesos conversacionales. Burton (1980: 143) propone el concepto de *marco del discurso (discourse framework)* para explicar que un movimiento de inicio conlleva determinadas presuposiciones y establece unas expectativas interactivas. Dichas presuposiciones y expectativas constituyen el marco del discurso. Un movimiento de respuesta que mantiene el marco establecido por el movimiento de inicio es un movimiento de apoyo (*supporting move*) que facilita el avance del tema presentado en el movimiento anterior. Al contrario, un movimiento que no respeta el marco establecido en el anterior movimiento entorpece el desarrollo del tema y es un *movimiento de desafío (challenging move)* que desafía las presuposiciones pragmáticas del enunciado precedente.

La siguiente tabla resume las alternativas posibles después de producirse un movimiento de inicio tanto para mantener el marco del discurso como para no hacerlo.

Clasificación prospectiva	Mantener el marco	Respuesta
	No mantener el marco	Desafío
		Inicio

Clasificación retrospectiva	Mantener el marco	Respuesta
	No mantener el marco	Desafío
		Inicio

Tabla 65. Sistema de opciones tras un movimiento de inicio. Traducido de Tsui (1994: 222).

Los movimientos que contienen una respuesta de acuerdo mantienen el marco del discurso y hacen avanzar el tema de la conversación. Sin embargo, un movimiento en desacuerdo no respeta el marco establecido en el anterior movimiento y desafía las presuposiciones en el movimiento anterior, entorpeciendo el progreso del tema. El hablante también puede optar por producir otro movimiento de inicio, lo cual constituye de igual modo, una rémora en el avance del tema de conversación.

3.2 Alternativas posibles en el movimiento de respuesta

Como ya hemos señalado, las opciones producidas en el movimiento de inicio, determinan las posibles opciones que pueden producirse en el movimiento de respuesta manteniendo el marco discursivo. Centrándonos en los tipos de movimientos de respuesta que son objeto de nuestro estudio, observamos que, después de una *elicitación: acuerdo*, una *elicitación: confirmación*, una evaluación o un acto de *información*, los únicos actos que mantienen el marco discursivo son, respectivamente, los actos positivos de acuerdo, confirmación, acuerdo y aceptación de la información. Sin embargo, tanto la producción de desacuerdo⁵ después de los actos mencionados, como la expresión de falta de deseo o incapacidad para mostrarse de acuerdo mediante temporizaciones, constituyen movimientos que no mantienen el marco discursivo establecido en el movimiento de inicio.

⁵ Véanse las secciones 4.2.1 – 4.2.4. para más información respecto a los actos que expresan acuerdo y desacuerdo.

Una vez producido un movimiento de respuesta, los hablantes se encuentran de nuevo ante un sistema de opciones. El hablante que ha producido dicha respuesta puede mantener su turno o puede cederlo. En caso de cederlo, el hablante que produjo el movimiento de inicio tiene la posibilidad de iniciar de nuevo un intercambio o de producir un movimiento de seguimiento en relación con la respuesta precedente. Tsui (1994) lo explica así:

After B has produced a responding move with a positive response as head act, he may continue to hold the floor (same speaker), or he may hand the floor over to A (change speaker). In other words, there is a system of speaker change in which there are two choices: ‘same speaker’ and ‘change speaker’. If he chooses the former, the only choice available to him is to produce an initiating move (...) If he chooses to hand the floor over to A, then a system of discourse maintenance is opened up. A has the choice of either maintaining or not maintaining the discourse framework. If he makes the former choice, he produces a follow up move.

El siguiente esquema resume esta situación:

El mismo hablante continúa	Sin mantenimiento del marco	Movimiento de inicio
Cambio de hablante	Con mantenimiento del marco	Movimiento de seguimiento
	Sin mantenimiento del marco	Movimiento de desafío
		Movimiento de inicio

Tabla 66. Sistema de opciones tras un movimiento de respuesta. Traducido de Tsui (194: 224).

3.3 Alternativas posibles en el movimiento de seguimiento

El tipo de acto producido en el movimiento de respuesta condiciona las opciones posibles en el movimiento de seguimiento para mantener el marco discursivo. Tras una respuesta positiva, los actos de aprobación y de aceptación mantienen el marco discursivo. Después de una respuesta negativa, cabe esperar bien un acto de concesión o uno de aceptación.

Finalmente, tras una respuesta de temporización, el único movimiento de seguimiento posible sería uno de aceptación. Tsui (1994: 225) representa así este sistema de opciones:

Respuesta positiva	Seguimiento	Aprobación Aceptación
Respuesta negativa	Seguimiento	Concesión Aceptación
Temporización	Seguimiento	Aceptación

Tabla 67. Sistema de opciones en el movimiento de seguimiento. Traducido de Tsui (1994: 225).

Tras un movimiento de seguimiento se abre un sistema de opciones similar al producido después de un movimiento de respuesta. Lo representamos en la siguiente tabla:

El mismo hablante continúa	Sin mantenimiento del marco	Movimiento de inicio
Cambio de hablante	Con mantenimiento del marco	Movimiento de seguimiento 2
	Sin mantenimiento del marco	Movimiento de desafío
		Movimiento de inicio

Tabla 68. Sistema de opciones tras un movimiento de seguimiento. Traducido de Tsui (1994: 227).

Los movimientos de seguimiento desempeñan un papel importante en la negociación de acuerdo. Con frecuencia se utilizan, como veremos en los resultados del análisis, para apreciar una respuesta de acuerdo, mostrando aprobación de la opinión del interlocutor o para aceptar el resultado negativo producido en un acto de desacuerdo, expresando concesión.

3.4 Resultados del análisis del sistema de opciones en los intercambios

En la sección 4.3 del capítulo 4 recogemos los resultados del análisis de las estructuras de los intercambios: a) *inicio+respuesta*, b) *inicio+respuesta+seguimiento*, c) *inicio*. Nos referimos aquí a otros dos aspectos de interés respecto al sistema de opciones en los intercambios. El primero se refiere a los intercambios que sólo constan de movimiento de inicio y el segundo a las construcciones cooperativas.

Aunque, según Tsui (1994: 221-2), los movimientos de inicio que siguen a otros del mismo tipo no mantienen el marco discursivo, creemos que en aquellos casos en los que su contenido proposicional guarda estrecha relación con el anterior enunciado y no cuestiona sus presuposiciones, el marco se mantiene. El siguiente ejemplo ilustra el caso:

(212) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: **I guess that means his broken leg is [3@doing @okay3].**

PETE: **[3I was wonder3]ing about that, I was imagining [4he had broke an arm4] or something.**

JAMIE [4<HI Oh yeah= HI>4].

El movimiento de Harold está constituido por un acto de *evaluación: acuerdo* que no obtiene respuesta. Cuando Pete dice “I was wondering about that”, relaciona su intervención con el movimiento anterior. Sin embargo ni confirma ni desmiente la presuposición contenida en el turno de Harold, por lo que su enunciado no constituye ni respuesta positiva ni desafío. También descartamos la posibilidad de que la intervención de Pete constituya una temporización porque no pospone la respuesta. Pete tiene la misma duda que Harold. Se trata, por tanto, de un nuevo inicio que mantiene el marco discursivo, ya que su contenido proposicional guarda estrecha relación con el del enunciado anterior y no desafía la presuposición contenida en éste.

Las anteriores observaciones nos llevan a realizar una distinción entre los movimientos de inicio que -produciéndose tras otros movimientos de inicio- mantienen el marco discursivo y los que no lo mantienen. En el análisis de las conversaciones seleccionadas, el 25% de los intercambios que constan sólo de movimientos de inicio van seguidos de movimientos de inicio que mantienen el marco discursivo.

Otro aspecto de interés respecto al sistema de opciones en los intercambios lo constituye un tipo de respuestas que ofrece la colaboración del interlocutor en la finalización de un turno. Se trata del fenómeno ampliamente tratado en Lerner (1987), (1991), (1993) y que este autor denomina *collaborative sentence construction*. Lo ilustramos con el siguiente fragmento, en el que Harold completa el turno de Miles:

(213) *SBCSAE, Lambada*

MILES: They] always have that, until they reach adulthood, ... in which case,

HAROLD: ... **They get old and cranky [like the rest of] [2us2].**

MILES: [it stops][2=2].

Estas finalizaciones pueden producirse tanto cuando un hablante está de acuerdo con el contenido proposicional del turno anterior como cuando no lo está, como mostramos en (213) y (214). En el siguiente ejemplo, Carmen está de acuerdo con Luis y le ayuda a continuar su turno:

(214) *CORLEC, Piso*

LUIS: Éste... eh... <vacilación> <fático=duda> no. Tiene unas ventanas pequeñas <ininteligible>. Dicen que se pueden agrandar. Bueno, hay un patio. <ininteligible> El otro día dice de la condesa no sé cuántos. Entonces por aquí había muchas familias, se conoce que esto fue una zona... hace cien años ha cambia<(d)>o el panorama y ahora las gentes apoderadas...

Carmen: **Se van...**

LUIS: Pues se van a... a la Torre Picasso o...

Sin embargo, en el siguiente ejemplo vemos como Darryl produce, en su último turno, una finalización que más que colaborativa podríamos llamar *competitiva*.

(215) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: .. I] didn't like the book,
the way I --
the minute I looked at it.

PAMELA: ... You didn't.

DARRYL: No.

PAMELA: That's cause you,

DARRYL: ... **That's because I have my own ideas about it,
I guess.
That I'm .. pretty comfortable with.**

En su primer turno, Darryl comenta que no le gusta el libro que Pamela está leyendo. Además no parece dispuesto a aceptar las razones que Pamela pretende aportar para explicar por qué no le gusta e interrumpe el turno que Pamela ha comenzado con “That's cause you” para ofrecer sus propias razones.

4 ORGANIZACIÓN DE LAS SECUENCIAS

Según Tsui (1994: 7), la secuencia es la unidad descriptiva de la conversación peor definida: “Sequence is the least well-defined descriptive unit”. No obstante, la literatura de análisis de conversación distingue, además del par de adyacencia, otros tipos de secuencias como, por ejemplo, presecuencias (Schegloff 1980), secuencias insertadas (Schegloff 1972), laterales (Jefferson 1972), de apertura, de cierre (Schegloff y Sacks 1974), de reparación o aclaración (Schegloff et al.1977). En el presente trabajo consideramos útil analizar la producción de secuencias laterales e insertadas, ya que ambos tipos pueden producirse como temporizaciones antes de expresar actos de acuerdo o desacuerdo.

4.1 Secuencias insertadas

Según Schegloff (1972), se trata de secuencias producidas entre la primera y segunda parte de un par de adyacencia. El siguiente ejemplo de Tsui (1994: 243) ilustra este tipo de secuencias:

(216)

Q1 H: Did you get this issue?

Q 2 S: **What month is it?**

A 2 H: **Um number two, June eighty-three.**

A 1 S: Yeah, I think I probably did.

La pregunta de H obtiene otra pregunta como respuesta. En realidad, esta pregunta inicia otro par, cuya respuesta es necesaria para contestar la primera pregunta.

Las secuencias insertadas que encontramos en nuestros datos se producen en lugar de actos de aceptación de información o de evaluaciones de acuerdo con el acto precedente. El siguiente ejemplo, del *SBCSAE* contiene una secuencia insertada en la que Lynne, en lugar de aceptar el acto de información emitido por Doris, le pregunta de quién está hablando:

(217) *SBCSAE. Actual Blacksmithing*

DORIS: .. #Rana #Lee's gonna have a baby by the way.

LYNNE: **Who is?**

DORIS: <P #Rana #Lee P>.

LYNNE: ... [#Brian's ..] wife?

DORIS: [#Brian's wife].

LYNNE: ... I didn't even know she was pregnant,
three months ago.

En la negociación de acuerdo también pueden utilizarse secuencias insertadas después de que el hablante produzca actos de evaluación. Por ejemplo, en la conversación *Actual Blacksmithing*, de *SBCSAE*, Lenore pregunta a Lynne las razones por las que se considera incapaz de herrar un caballo después de su acto evaluativo:

(218) *SBCSAE. Actual Blacksmithing*

LYNNE: ... I'd never be able to @handle it.

LENORE: (TSK) **Why=.**

LYNNE: ... **It's just --**

it's a --

it's har=d wor=k.

.. It is really hard work.

La interrogativa *why* se produce en un punto de transición, después de que Lynne ha emitido un acto de evaluación que espera acuerdo o, al menos, aceptación. En lugar de dichos actos, Lenore produce una secuencia insertada con un acto de elicitación en un movimiento de desafío. En este caso la secuencia no genera conflicto pero en otros casos, como el siguiente, la producción de tales secuencias genera tensión y posteriores movimientos de desacuerdo:

(219) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: **Hardly=,**

look where I've come from.

... (H) I mean,

.. % (Hx) ... (H) % this chapter on heaven an hell,

it's really interesting.

DARRYL: ... **Why,**

El acto de Darryl no se interpreta como solicitud de información sino como cuestionamiento de que el capítulo al que Pamela se refiere sea interesante. Es interesante observar que, en el ejemplo (218), la interrogativa producida por Lenore con la misma forma, sí que se interpreta como solicitud de información. Diversos factores, tales como la entonación, calidad de la voz y contexto precedente favorecen cada una de las interpretaciones.

Como ya explicamos en la sección 2.4.1.1. del capítulo 5, podemos caracterizar las interrogativas ecoicas como recursos para iniciar secuencias insertadas.

4.2 Secuencias laterales

Las secuencias laterales se producen cuando un hablante solicita una aclaración sobre el contenido del mensaje a su interlocutor. Jefferson (1972) define este tipo de secuencias y presenta el siguiente ejemplo como ilustración:

(220) Jefferson (1972: 318)

A: If Percy goes with –Nixon I’d sure like that

B: **Who?**

A: **Percy, that young fella that**

Uh – his daughter was murdered

(1.0)

B: Oh yea:h. Yeah.

Jefferson (1972: 317) explica que la secuencia lateral consta de cuatro turnos: “statement”, “misapprehension”, “clarification” y “terminator”, siendo este último un elemento opcional. En el ejemplo anterior, “Who?” se considera el elemento de percepción errónea (*misapprehension*), que pone de manifiesto qué elementos requieren una explicación. Tras dicha explicación (*clarification*), el elemento de terminación (*terminator*) “Oh yea:h. Yeah”, pone fin a la secuencia.

En el siguiente fragmento, Miles no ha entendido parte del enunciado de Harold y pide su aclaración, que obtiene en la respuesta de Jamie y de Harold:

(221) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: [5Does she even5] have a b- a man-? I guess she must.

MILES: ... **Does she have a what?**

JAMIE: [**A ma=n**].

HAROLD: [**A ma=n**].

En las conversaciones analizadas, observamos una variación de las secuencias laterales. Dicha variación consiste en que el interlocutor inicia una secuencia lateral con un enunciado incompleto, que no pone de manifiesto cuál es el elemento que requiere una explicación. No obstante, el otro hablante le ayuda a completar el enunciado, con lo que produce tanto el elemento de percepción errónea como la aclaración, en un solo movimiento. El interlocutor no realiza ningún elemento de terminación, sino que produce el movimiento de respuesta al movimiento de inicio anterior a la secuencia lateral, en el caso de este ejemplo, un acuerdo tras una elicitación:

(222) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE:... Seem like a lot of people.

... I mean that's weird,

that I would know two= people that died from

asthma.

You know?

DORIS⁶: Why don't [we ..] go,

LENORE: [**just in**] --

DORIS: except --

LYNNE: **Just in a matter of a .. year's time?**

DORIS: This washing is XXX.

LENORE: ... **Really.**

En este fragmento, la elicitación de Lynne (Seem like a lot of people.... I mean that's weird, that I would know two= people that died from asthma. You know?) cuenta como

⁶ La intervención de Doris se refiere a otro tema y por ello no la comentamos. Sin embargo no la hemos suprimido por no alterar el *corpus* original.

aseveración y va seguida del inicio de secuencia lateral de Lenore “just in” que es una especie de *elemento de percepción errónea* truncado. Lynne completa el enunciado de percepción errónea a la vez que lo aclara, tras lo cual, Lenore produce “Really” como elemento de terminación, aceptando la información de Lynne.

Las interrogaciones ecoicas proporcionan un recurso para producir estas secuencias, como vemos en el siguiente ejemplo:

(223) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: ... I don't know what it's called either.

... (H) You know,

he said there was four guy=s doing that?

LENORE: ... **Doing what.**

LYNNE: .. % The dance,

you know?

En las conversaciones en las que existe distancia y desigualdad entre los hablantes, observamos la producción de mayor proporción de secuencias insertadas y laterales que en las conversaciones con menor distancia y desigualdad. Esto se debe a la presencia de actos de *elicitación: confirmación* y *elicitación: aclaración*. También se aprecia mayor proporción de actos de *elicitación: acuerdo* y, por el contrario, menor proporción de actos de *evaluación: acuerdo*. La siguiente tabla presenta tales diferencias:

	Mayor distancia y desigualdad				Menor distancia y desigualdad			
	Elicit.: acuerdo	Elicit.: confirma- ción	Elicit.: aclaración	Evaluación: acuerdo	Elicit.: acuerdo	Elicit.: confirma- ción	Elicit.: aclaración	Eval.: acuerdo
ING.	10%	3%	5'5%	24%	3'5%	5 ⁷ %	5%	40%
ESP.	10'5%	3'5%	4%	36%	7%	3%	1%	48%

Tabla 69. Producción de actos de *elicitación: acuerdo*, *elicitación: confirmación*, *elicitación aclaración* y respuestas positivas en relación con la distancia y desigualdad entre los hablantes.

En el cómputo hemos considerado sólo los actos de inicio y las respuestas positivas a éstos, ya que las respuestas negativas no son respuestas prioritarias y, por consiguiente, su producción tiende a ser menor en las conversaciones de mayor distancia y desigualdad entre los hablantes.

Observamos que el total de los actos de *elicitación: acuerdo* y de petición de *confirmación* y de *aclaración* en las conversaciones de mayor distancia y desigualdad entre los hablantes es de 18'5% en inglés y 18% en español, frente al 13'5% en inglés y el 11% en español, que se producen en conversaciones con menor distancia y mayor igualdad entre los hablantes. Los porcentajes de actos de *evaluación: acuerdo* son notoriamente superiores en la conversación entre hablantes con una relación de igualdad y escasa distancia: 40% en inglés y 48% en español, frente al 24% producido en inglés y el 36% en español cuando los valores de la variable de relación social son inversos.

5 ELEMENTOS RESPONSABLES DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS PROCESOS CONVERSACIONALES

La conversación es un proceso cooperativo y su desarrollo depende de todos los hablantes. Las opciones que unos toman condicionan las opciones disponibles para sus interlocutores y todas ellas son determinadas por convenciones sociales.

⁷ La mayor proporción de actos de *elicitación: confirmación* en este cuadro responde al hecho de que en la conversación *Lambada*, se dedican varios turnos a pedir confirmación sobre la identidad de varios individuos.

Como hemos visto en la sección 2.2, la producción de unidades de construcción de turnos completas puede dar paso a la intervención de otro hablante en los puntos de transición pertinente. Esto es así porque los hablantes son capaces de predecir, en virtud de criterios sintácticos, pragmáticos y de entonación, el tipo de unidad de construcción de turno que se está produciendo y el punto en que va a terminar. En términos técnicos, esto ocurre gracias a la *predictibilidad* de las unidades de construcción de turnos. Stubbs (1983: 85), perteneciente a la escuela de Birmingham, define así el concepto de predictibilidad: “Conversationalists can predict what other speakers are likely to say, because there are constraints on linear sequence”. La escuela de análisis de conversación utiliza un concepto equivalente: “projectability”. Hutchby y Wooffitt (1998: 48) explican así este concepto: “It is possible for participants to project, in the course of a turn-construction unit, what sort of unit it is and at what point it is likely to end”. El concepto de *pertinencia condicional*, propuesto por Sacks (1969) y elaborado en Schegloff (1968: 364), viene a explicar la misma propiedad: “By conditional relevance of one item on another we mean: given the first, the second is expectable; upon its occurrence it can be seen to be a second item to a first; upon its nonoccurrence it can be seen to be officially absent –all this provided by the occurrence of the first item”.

De lo anteriormente expuesto, se desprende que la predictibilidad o la pertinencia condicional explica en gran medida la relación entre las distintas unidades de la conversación: los actos, pares, movimientos, intercambios y, en última instancia, los turnos. Pero existen otros conceptos que explican dicha relación en el marco más amplio de la estructura social. Nos referimos a la prioridad y su relación con el concepto de cortesía. Gallardo Paúls (1994: 98) se refiere a la predictibilidad y prioridad como dos tipos de relación que mantienen los vínculos entre las distintas unidades de conversación:

- Una relación “interna”, determinada por la propia estructura lingüística: la predictibilidad.
- Una relación “externa”, que garantiza la cohesión de los intercambios por referencia a la estructura social: la prioridad (o preferencia).

El concepto de *prioridad*, equivalente, según algunos⁸ a “lo socialmente adecuado” y el de *cortesía*, para muchos⁹ motor del sistema de prioridad, nos ayudan a explicar las motivaciones que conducen a los hablantes a construir sus turnos con unos elementos estructurales determinados. Por esta razón decidimos tratar estos conceptos y su importancia en la organización de los procesos conversacionales en las próximas secciones.

5.1 Concepto de prioridad

La producción de la primera parte de un par de adyacencia condiciona la pertinencia de determinadas segundas partes. Por ejemplo, una invitación hace esperar una aceptación o un rechazo y una evaluación la pertinente expresión de acuerdo o desacuerdo. Las investigaciones de Sacks (1987) y Pomerantz (1975, 1984), entre otros, prueban que las posibles alternativas en la segunda parte del par no son equivalentes. Los turnos que contienen aceptaciones y acuerdos, por ejemplo, son esperados y se construyen de modo distinto a los que contienen rechazos y desacuerdos, que incluso suelen evitarse. A los primeros se les denomina actos prioritarios¹⁰, y a los segundos no prioritarios. La diferencia entre actos prioritarios y no prioritarios se manifiesta en su estructura:

Two types of shapes are of interest [here]: One type is a design that maximizes the occurrence of the actions being performed with them, utilizes minimization of gap between its initiation and prior turn's completion, and contains components that are explicitly stated instances of the action being performed. The other type minimizes the occurrence of the actions performed with them, in part utilizing the organization of delays and nonexplicitly stated action components, such as actions other than a conditionally relevant next. The respective turn shapes will be called *preferred-action turn shape* and *dispreferred-action turn shape*. Pomerantz (1984: 64)

⁸ Por ejemplo, Escandell Vidal (1999).

⁹ Puede verse la nota 24 de la introducción.

¹⁰ Como ya explicamos en la introducción, hemos decidido traducir el término inglés *preferred* por *prioritario* siguiendo a (Gallardo-Paúls 1998: 59) por tener menos connotaciones psicológicas que el término *preferido*, utilizado por otros autores. Puede verse al respecto la nota 21 de la introducción.

Hutchby y Wooffitt (1998: 45) resumen así las diferentes realizaciones de los actos prioritarios y no prioritarios: “Thus preferred actions are characteristically performed straightforwardly and without delay, while dispreferred actions are delayed, qualified and accounted for”. Como se desprende de estas citas, el concepto de prioridad (*preference*, en inglés) no se refiere a motivaciones psicológicas individuales respecto a los deseos del hablante, según advierte Levinson (1983: 307), sino a la organización estructural de los turnos que pueden contener acciones socialmente adecuadas y por tanto, esperadas y producidas sin realizaciones marcadas o, alternativamente, acciones no prioritarias, que se producen con realizaciones marcadas por una mayor complejidad estructural:

It must be pointed out immediately that the notion of *preference* here introduced is not a psychological one, in the sense that it does not refer to speakers’ or hearers’ individual preferences. Rather it is a structural notion that corresponds closely to the linguistic concept of markedness. In essence, preferred seconds are unmarked -they occur as structurally simpler turns-; in contrast dispreferred seconds are marked by various kinds of structural complexity.

La importancia que concedemos a la noción de prioridad radica en que la mayoría de las investigaciones sobre acuerdo y desacuerdo asumen que el acuerdo es un acto prioritario y el desacuerdo un acto no prioritario: “(...) agreements are organized as preferred activities and disagreements as dispreferred activities”, (Pomerantz, 1975: 66).

Partiendo de la presuposición de que el desacuerdo es un acto no prioritario o socialmente inadecuado, diversos autores como Sacks (1973) Pomerantz (1984a), Heritage (1984), o Taylor y Cameron (1989), han asociado la producción de acuerdo con valores de solidaridad y sociabilidad y la expresión de desacuerdo con la amenaza de esos valores. Sin embargo, otros autores, por ejemplo Tannen (1984), Schiffrin (1984), Fox (1974), Friedl (1962)¹¹ Katriel

¹¹ Fox y Friedl son citados por Kakavá (1993). Las referencias completas son: Friedl, Ernestine (1962) *Vasilika: A Village in Modern Greece*. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston. Fox, James, J. (1974) “Our Ancestors spoke in Pairs: Rotinese Views of Language, Dialect and Code”. Bauman y Scherzer (eds.) *Explorations in the Ethnography of Speaking*. Cambridge: CUP, 65-85.

(1986) y Kakavá (1993), (2002), coinciden en señalar que la expresión de desacuerdo puede tener una valoración positiva en ciertas culturas. Incluso, señala Tannen (1990), puede ayudar a establecer lazos de implicación (*involvement*) entre los interlocutores, especialmente entre los del género masculino. Kakavá (1993) caracteriza la cultura griega como un ejemplo de cultura que valora la expresión de desacuerdo y abre una puerta a nuestra investigación al señalar el interés del estudio de la expresión de acuerdo y desacuerdo en otras lenguas y culturas mediterráneas: “It is left to future research to show whether and how other Mediterranean cultures are comparable to Greek culture, since up to now, the only comparative studies conducted on disputes have focused on Italian and American children”, (Kakavá 1993: 6).

Antes de terminar esta sección, queremos relacionar el concepto de *marco del discurso* (*discourse framework*) con el concepto de *prioridad*. Como ya explicamos en la sección 3.1., Burton (1980: 143) introduce dicho concepto para explicar que un movimiento de inicio conlleva determinadas presuposiciones y establece unas expectativas interactivas. Dichas presuposiciones y expectativas constituyen el marco del discurso. Un movimiento de respuesta que mantiene el marco establecido por el movimiento de inicio es un movimiento de apoyo (*supporting move*) que facilita el avance del tema presentado en el movimiento anterior. Al contrario, un movimiento que no respeta el marco establecido en el anterior movimiento entorpece el desarrollo del tema y es un *movimiento de desafío* (*challenging move*). Creemos que los conceptos de *prioridad* y *marco del discurso* pueden relacionarse, ya que un *movimiento de apoyo* contiene actos *prioritarios* y un *movimiento de desafío*, actos *no prioritarios*.

5.1.1 Realización de la prioridad en la negociación de acuerdo

Nos interesa estudiar las realizaciones de la prioridad y de su ausencia en los niveles discursivo y léxico-gramatical. Para tal estudio hemos seleccionado conversaciones en las que rige un sistema de prioridad de acuerdo, es decir, que no contienen discusiones ni conflictos, ya que, de ser así, el sistema de prioridad de acuerdo se invertiría y daría paso a un sistema de prioridad de desacuerdo, tal y como sugiere Bilmes (1988: 175): “In the context of an argument, the preference for agreement may be reversed”. Kotthoff (1993: 193) elabora esta idea: “My findings suggest that the preference structure can change once a dissent-turn-sequence has been displayed; in this case, opponents are expected to defend their positions.

The reduction of reluctance markers creates a new preference structure which itself has to be accomplished by all participants”. Sus datos prueban que el sistema de prioridad se altera cuando los oponentes en una discusión tienen que defender sus posiciones.

5.1.1.1 Realización de la prioridad en el nivel discursivo

Sacks (1987: 58) observa que la producción de acuerdo suele producirse a poca distancia del turno anterior mientras que la de desacuerdo lo hace a mayor distancia: “If an agreeing answer occurs, it (...) occurs contiguously, whereas if a disagreeing answer occurs, it may well be pushed rather deep into the turn that it occupies”. Ilustra dicha observación con el siguiente ejemplo:

(224) A: Yuh coming down early?

B: Well, I got a lot of things to do before gettin cleared up tomorrow. I don't know. **I w- probably won't be too early.**

En la respuesta de B, dice Sacks, el desacuerdo se retrasa hacia el final del turno “Now you can see that this response is not only formed up so that the disagreement is made as weak as possible, but it is held off for a great part of the turn”, (Sacks, 1987: 58).

Elaborando y ampliando las observaciones de Sacks, Pomerantz (1975: 23) explica que la realización de la prioridad en la expresión de acuerdo se manifiesta en la rapidez de las transiciones entre los turnos de los hablantes: “A general feature of agreements as a whole (compared with disagreements) is that agreements are performed with a minimization of gap between prior turn's completion and agreement turn's initiation”. La producción de desacuerdo, sin embargo, suele retrasarse: “disagreement components are frequently delayed within a turn or over a series of turns”, (Pomerantz, 1984: 65). Los mecanismos utilizados para conseguir tal retraso, a los que denominaremos *marcadores de ausencia de prioridad*, incluyen, según Pomerantz (1984: 70) los siguientes: “no talk, requests for clarification, partial repeats, and other repair initiators, turn prefaces, and so on”. Pomerantz (1984: 77) reformula estos componentes: “Just as silences may signal potential disagreement, so may

hesitations, questioning repeats, requests for clarification, weakly stated agreements and the like, do the same. In general, dispreferred-action turn organization serves as a resource to avoid or reduce the occurrences of overtly stated instances of an action”.

Levinson (1983: 334) caracteriza la producción de actos no prioritarios por la presencia de los siguientes rasgos: elementos de demora, que incluyen pausas, prefacios, mecanismos de reparación o secuencias insertadas, y explicaciones.

En el siguiente ejemplo, Harold comienza un turno de desacuerdo tras una pausa larga, señalada por tres puntos delante del enunciado “We have”:

(225) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [You must have] good stereo.

Cause I feel like I'm hearing --

HAROLD: ...We have % --

These are like,

JAMIE: the [world's worst] speakers.

MILES: [Where is the other one].

HAROLD: These are the shittiest .. speakers on earth.

Lo anteriormente expuesto indica la importancia del estudio de los marcadores de ausencia de prioridad. En el análisis de las conversaciones seleccionadas, comprobamos la proporción en la que se producen para expresar desacuerdo. También estudiamos la correspondencia entre los marcadores de prioridad en el nivel del discurso (solapamientos y ausencia de elementos de demora) y la expresión de acuerdo.

Presentamos los resultados del análisis del solapamiento, como marcador de prioridad, frente al de pausas y prefacios, como marcadores de ausencia de prioridad:

	Solapamiento + acuerdo	Solapamiento + desacuerdo	Pausa + acuerdo	Pausa + desacuerdo	Prefacios + acuerdo	Prefacios + desacuerdo
INGLÉS	39%	5%	12%	28%	14%	60%
ESPAÑOL	35%	13%	5%	14%	10%	25%

Tabla 70. Marcadores de prioridad y de su ausencia en la expresión de acuerdo y desacuerdo.

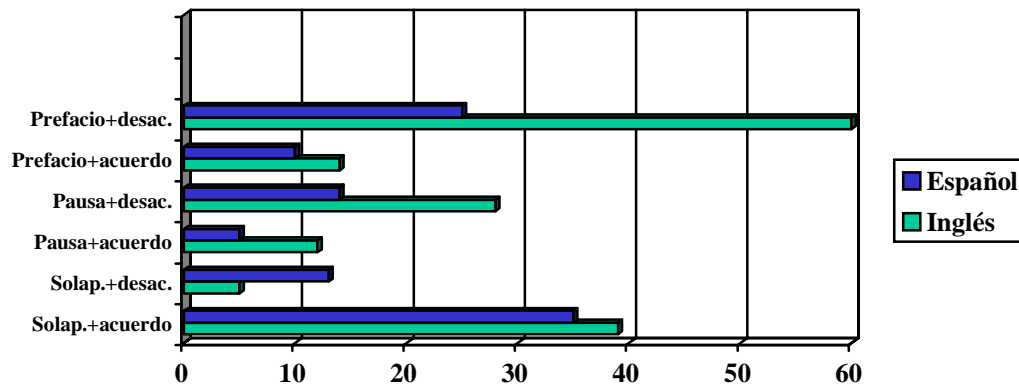


Figura 22. Marcadores de prioridad y de su ausencia en la expresión de acuerdo y desacuerdo.

Los solapamientos se producen en mayor proporción en turnos que expresan acuerdo y lo hacen en cantidades similares en ambas lenguas (39% en inglés y 35% en español). Sin embargo, la proporción es menor en turnos que expresan desacuerdo, sobre todo en inglés, 5%, frente al 13% de turnos de desacuerdo que contienen solapamiento en español. Como cabía esperar, la producción de pausas y prefacios es mayor en actos no prioritarios de desacuerdo que en los de acuerdo. No obstante, observamos que el español recurre a estos mecanismos de demora en menor proporción que el inglés: sólo el 14% de los actos de

desacuerdo va precedido de pausas y el 25% de prefacios en español mientras que, en inglés, las proporciones son del 28% y el 60% respectivamente.

Nos llama la atención el hecho de que se produzcan elementos de demora con actos prioritarios. Observamos que esto sucede cuando un enunciado contiene un acto prioritario y no prioritario al mismo tiempo. Así, por ejemplo, en el siguiente fragmento, Pamela expresa acuerdo con Darryl, -acto prioritario- y al mismo tiempo pone en riesgo su propia imagen al hacer una concesión a la opinión de su interlocutor, lo que constituye un acto no prioritario que incluye el prefacio *well*:

(226) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: But,

.. but to try and .. and talk me out of believing in Murphy's Law,
by offering a miracle as a replacement,
that doesn't d- work.

(TSK) (H)

PAMELA: **Well you're right,**

I think they're probably flip sides.

Bilmes (1988: 173) ofrece otra explicación para este hecho. Señala que tanto las acciones prioritarias como las no prioritarias, pueden contener mitigación por razones de cortesía, -que él limita a “reasons of etiquette”, aunque entendemos que pueden ampliarse hasta coincidir con el concepto de cortesía de Brown y Levinson (1987)-. Apunta la confusión que se ha dado entre *reticencia* y *falta de prioridad*. El autor utiliza los términos *reluctance* y *dispreference*, y lo explica así: “I have argued that the various hesitations, appositional utterances, and prefatory expressions that have been characterized as dispreference markers are indicative not of dispreference but of reluctance”. En cualquier caso, faltaría explicar la razón por la que se produce dicha *reticencia*. Entendemos que ésta radica en la necesidad de preservar la imagen del hablante o del interlocutor y que, en consecuencia, suele producirse en enunciados que contienen un acto no prioritario o amenazador de la imagen.

El siguiente fragmento también contiene un enunciado que expresa un acto no prioritario al tiempo que otro acto prioritario. Se trata del enunciado de Miles “**But** they have more cartilage than w-, ... you know”:

(227) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: That's why b-, .. little kids usually don't break their legs anyway.

PETE: .. Cause they're [so X][2XXX2].

JAMIE: [Cause they're made] [2of rubber2].

MILES: [2**But** they have more2] cartilage than w-, ... [3you know3].

HAROLD: [3Yeah3], aren't they real s-, .. aren't their k- .. legs [pretty soft]?

MILES: [Yeah, there's] less calcium % deposits <X in them X>. ... [2And2] also,

PETE: [2Mm2].

MILES: .. they're still growing. ... And the way= ... bones grow is, .. you make cartilage, .. and then you deposit calcium in it.

Miles emplea el prefacio “*but*” delante de la aserción que realiza sobre el mayor contenido de cartílago en los huesos de los niños. Dicha aserción constituye un acto prioritario de acuerdo con la opinión de Jamie. La explicación del uso de *but* puede encontrarse en la intención de Miles de mitigar su aserción para no parecer en exceso dominante respecto a sus amigos, ya que su profesión de médico le coloca en una posición de mayor poder por su experiencia y conocimiento frente a los demás. Dicho “*but*” no se utiliza para marcar ningún contraste con el turno anterior, por lo que su análisis no debería ser el de conector adversativo sino el de prefacio mitigador de la fuerza asertiva de un enunciado. Su uso protege la imagen de Miles de un acto amenazador de presunción. Comprobamos de nuevo la combinación de acto prioritario y no prioritario en un mismo enunciado con presencia de elemento de demora.

Ilustramos ahora el mismo fenómeno en español, en los turnos de Luis:

(228) *Piso (CORLEC)*

Carmen: Pues está bien la entrada. Está nueva ¿eh?

Luis: ¿**Cómo**?

Carmen: Que está bien esto que está nuevo, <pausa> **digo...**

Luis: <pausa>

Carmen: **que esto...**

Luis: Sí esto está **bastante** bien. Sí. <silencio>

Luis está enseñando su piso a Carmen, posible compradora. Luis está de acuerdo con la evaluación que hace Carmen de las buenas condiciones en que éste se encuentra pero, sin embargo, el hecho de que el piso sea una de sus pertenencias es la causa de que Luis no quiera parecer demasiado orgulloso y produzca mitigadores para proteger su propia imagen. La petición de aclaración de Luis “¿Cómo?”, la pausa que retrasa su respuesta y el adverbio “bastante”, son todos mitigadores de un acto prioritario de acuerdo que protegen su imagen de actos de presunción.

Para terminar esta sección, presentamos los resultados del estudio de la relación de las variables de distancia y desigualdad con la producción de marcadores de ausencia de prioridad (pausas y otros prefacios). La tabla que incluimos a continuación contrasta con la tabla 70, en la que se incluyen los resultados del análisis de los marcadores de prioridad y de su ausencia con valores de escasa distancia y desigualdad:

	Solapamiento + acuerdo	Solapamiento + desacuerdo	Pausa + acuerdo	Pausa + desacuerdo	Prefacios + acuerdo	Prefacios + desacuerdo
INGLÉS	6'5%	5'5%	6'5%	75%	6'5%	75%
ESPAÑOL	15%	--%	5%	--	6'5%	--

Tabla 71. Marcadores de prioridad y de su ausencia en la expresión de acuerdo y desacuerdo con valores de distancia y desigualdad.

Observamos que la producción de solapamiento, delante de actos de acuerdo, disminuye tanto en inglés como en español. Sin embargo, su producción ante actos de desacuerdo se mantiene en inglés. En la conversación analizada en español, no se producen actos de desacuerdo y, en consecuencia, las casillas relativas a su porcentaje quedan en blanco. Por esta razón, nos referiremos, a partir de ahora, a los datos analizados de la lengua inglesa.

La producción de pausas delante de desacuerdo aumenta, tal y como era de prever. Delante de los actos de acuerdo disminuye, en inglés, y se mantiene, en español. Dicha disminución puede explicarse por el hecho de que, cuando la relación es distante entre los hablantes, se procura no hacerles esperar las respuestas positivas.

En cuanto a la producción de prefacios, observamos que aumenta delante de los actos de desacuerdo, con el fin de mitigar el daño que podría sufrir la imagen del interlocutor. Aunque cabría esperar que se mantuviese delante de los actos de acuerdo, disminuye. De todos modos, la disminución no es significativa, y puede responder, como hemos señalado al explicar la disminución de pausas, al hecho de que, cuando la relación es distante entre los hablantes, se procura no hacerles esperar las respuestas positivas.

Por último, incluimos dos ejemplos que ilustran la producción de desacuerdo en la conversación *Actual Blacksmithing*. En el primero, Lynne no produce ningún prefacio en su desacuerdo. Sin embargo, en el segundo, titubea y utiliza el marcador *well* tras una pausa de longitud media:

(229) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LENORE: [So every] --
[2every2] uh=
horseshoe is made --
custom-made for the horse then?

LYNNE: (H) **No no.**
.. (H) No.
What --
What we do,
then that's .. that's where the ferrier comes in.
.. (H) Every shoe,
is like,
.. you get- order,
you know,

I would like a b- case of double-aught shoes=.

(230) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LENORE: You said [you never made] the horseshoes,

LYNNE: [gonna say] P>PAR>.

LENORE: but,

LYNNE: ... (H) Well,

% .. %w- u=m,

%= when we put em on a horse's hoof,

all we do,

(H) they're already made.

.. they're round.

.. we pick out a size.

Dado que los dos actos de desacuerdo parecen tener el mismo peso y las hablantes son las mismas en los dos fragmentos, resulta interesante reflexionar sobre las razones que podrían explicar la ausencia de prefacios en el primer ejemplo y su presencia en el segundo. Esta diferencia podría deberse al hecho de que, en el primer ejemplo, la construcción pasiva permite la omisión del sujeto, confiriendo al enunciado una orientación objetiva de la que carece el segundo ejemplo. En este, Lynne es el sujeto que produjo la afirmación mencionada por Lenore (“you said”) y el hecho que le imputa (“you never made the horseshoes”).

5.1.1.1.1 Prefacios

Dada la importancia de los prefacios en la producción de actos no prioritarios, analizamos su composición en las conversaciones seleccionadas para el presente estudio. Los prefacios incluyen diversos elementos que demoran la producción de los actos no prioritarios. Como ya hemos comentado en la sección 2.2. del capítulo 2, Pomerantz (1974: 67-69) estudia los distintos prefacios que suelen preceder a los actos de desacuerdo: “Agreement and acknowledgement tokens”, “Agreement assertions with no included intensifiers”, “Weakened and/or qualified agreement assertions”. También menciona “well” como un componente usual de los prefacios. Junto con las pausas y las repeticiones o peticiones de aclaración, los

prefacios son los elementos de demora que pueden preceder la producción de actos no prioritarios: “The Preface+ [Disagreement] turn shape is one kind of ‘delay’. There are a number of ‘delay’ devices which are regularly used prior to some disagreements. Two such devices, Gaps and Partial Repeats, are described below”, (Pomerantz, 1975: 72).

Levinson (1983: 334) cita a Pomerantz (1975, 1978, 1984), entre otros, para caracterizar, con algo más de detalle, la producción de actos no prioritarios. Éstos son los componentes que incluye en los prefacios:

- (i) the use of markers or announcers of dispreferreds like *Uh* and *Well*, (ii) the production of token agreements before disagreements, (iii) the use of appreciations if relevant (for offers, invitations, suggestions, advice), (iv) the use of apologies if relevant (for requests, invitations, etc.), (v) the use of qualifiers (e.g. *I don't know for sure, but...*), (vi) hesitation in various forms, including self-editing.

Podemos comprobar la coincidencia de (i), (ii) y (v) con los elementos indicados por Pomerantz (1975: 72). La atenta observación de todos ellos nos sugiere la importancia de considerar realizaciones en el nivel discursivo (i, ii y vi) y realizaciones a nivel léxico-gramatical (v), en el terreno de la modalidad. También observamos que un estudio detallado de la composición de los prefacios, debe incluir los marcadores del discurso, categoría a la que pertenecen “Uh”, “well” y otros muchos elementos a los que dedicamos la próxima sección. Las realizaciones a nivel léxico-gramatical se estudiarán más adelante. (sección 5.1.1.2).

En resumen, los prefacios analizados en las conversaciones seleccionadas son los siguientes:

- Marcadores del discurso
- Expresiones de acuerdo
- Expresiones de modalidad
- Reinicios, vacilaciones

Estos prefacios, junto con la producción de *pausas*, *secuencias laterales* y *explicaciones* dan cuenta de los mecanismos de demora que caracterizan la producción de los actos no prioritarios.

A continuación presentamos los resultados del análisis del tipo de prefacios y otros mecanismos de demora utilizados en nuestros datos. Hemos desglosado su utilización en actos de *inicio*, *acuerdo*, *desacuerdo*:

	INGLÉS			ESPAÑOL		
	Inicio	Acuerdo	Desacuerdo	Inicio	Acuerdo	Desacuerdo
Marcadores del discurso	16'5%	2%	55%	14%	6%	10%
Expresiones de acuerdo	0	0	4%	0	0	4%
Expresiones de modalidad	6%	0	16%	3%	0	9%
Reinicios, vacilaciones	7%	0	8%	1%	0	1%
Pausas	18'5%	12%	28%	8%	5%	14%
Secuencias laterales	13%	0	8%	2%	0	0

Tabla 72. Tipos de prefacios y otros mecanismos de demora.

Tal y como podemos comprobar en la tabla anterior, los prefacios más frecuentes son los marcadores del discurso, de los que tratamos en la próxima sección. Las expresiones de acuerdo se producen en los prefacios en la misma proporción en ambas lenguas. Las expresiones de modalidad, sin embargo, aparecen más frecuentemente en los prefacios producidos en lengua inglesa que en los producidos en lengua española. En cuanto a la producción de reinicios y vacilaciones, aun encontrando mayor proporción en los datos en lengua inglesa, consideramos arriesgado sacar conclusiones, ya que su emisión puede ser determinada, en gran parte, por características idiosincrásicas de los participantes en las conversaciones. El número de pausas también parece mayor en inglés que en español aunque, como ya observamos en la sección 2.3.1 de este capítulo, sería preciso un estudio más detallado de este fenómeno para poder extraer conclusiones al respecto. Por último, la

cantidad de secuencias laterales es mayor en los datos analizados en lengua inglesa. En este caso, el tema de conversación de *Actual Blacksmithing* y la relación entre las hablantes (Lynne, experta en el tema de herrar caballos y Lenore, poco conocedora de éste) puede motivar la producción de mayor número de secuencias laterales en los datos en lengua inglesa.

Observamos también que los actos de desacuerdo son los que contienen mayor cantidad de prefacios, tal y como cabe esperar por su condición de actos que pueden amenazar la imagen de los hablantes.

5.1.1.1.2 Marcadores del discurso

El problema con el que nos encontramos al emprender el estudio de los marcadores del discurso es que los elementos normalmente englobados bajo este término han recibido otros muchos y no cuentan con una definición comúnmente aceptada. Jucker y Ziv (1998: 1) suponen una gran ayuda al revisar varios de estos términos y relacionarlos con los autores que los proponen:

Despite this wide research interest, however, there is no generally agreed upon definition of the term “discourse marker”. A variety of terms are used to refer to these elements. Among them are discourse marker (e.g. Schiffrin¹² 1987), pragmatic marker (e.g. Fraser 1996, Brinton 1996), discourse particle (e.g. Schourup 1985; Abraham 1991; Kroon 1995), pragmatic particle (e.g. Östman 1981), pragmatic expression (e.g. Erman 1987) or connective (Blakemore 1987, 1988).

A esta lista podríamos añadir el concepto de marco (*frame*), utilizado por Sinclair y Coulthard (1992: 19) para referirse a una clase cerrada de palabras: “well, O.K., now, good,

¹² En la sección 4.5 del capítulo 1, hacemos una breve referencia al trabajo de Schiffrin (1985a, b, 1987), esencial para el estudio de los marcadores del discurso, a pesar de las críticas de que ha sido objeto. También destacamos su preocupación por combinar el estudio cualitativo con el cuantitativo, observación que aplicamos a nuestro trabajo.

right, alright”. En este estudio hemos decidido utilizar *marcador del discurso*, por ser el término más extendido y de aplicación más general. Nos adherimos, por tanto a la opinión de Jucker y Ziv (1998: 2): “We have chosen ‘discourse marker’ as a convenient cover term because it seems to be the one with the widest currency and with the least restricted range of application”.

Y si no hay consenso terminológico ni respecto a los elementos que pueden considerarse marcadores del discurso tampoco lo hay respecto a las funciones que desempeñan. Jucker y Ziv incluyen las siguientes: “discourse connectors, turn-takers, confirmation-seekers, intimacy signals, topic-switchers, hesitation markers, boundary markers, fillers, prompters, repair markers, attitude markers, and hedging devices”, (Jucker y Ziv, 1998: 1).

Ante este panorama, es necesario que delimitemos el campo de nuestro estudio. Las listas de rasgos característicos de los marcadores del discurso presentadas en Hölker (1991: 78-79) y Brinton (1996), ambos citados en Jucker y Ziv (1998:3), nos parecen un buen punto de partida.

Hölker (1991: 78-79) enumera cuatro rasgos. Los dos primeros de carácter semántico, el tercero de carácter pragmático y el cuarto funcional:

(1) They do not affect the truth conditions of an utterance; (2) they do not add anything to the propositional content of an utterance; (3) they are related to the speech situation and not to the situation talked about; and (4) they have an emotive, expressive function rather than a referential, denotative or cognitive function.

Brinton (1996: 33) presenta una lista más larga, que Jucker y Ziv resumen y reordenan tal y como a continuación se expone:

- Phonological and lexical features:
 - a) They are short and phonologically reduced.
 - b) They form a separate tone group
 - c) They are marginal forms and hence difficult to place within a traditional word class.
- Syntactic features:
 - a) They are restricted to sentence-initial position.

- b) They occur outside the syntactic structure or they are only loosely attached to it.
- Semantic feature:
 - a) They have little or no propositional meaning.
- Functional feature:
 - a) They are multifunctional, operating on several linguistic levels simultaneously.
- Sociolinguistic and stylistic features:
 - a) They are a feature of oral rather than written discourse and are associated with informality.
 - b) They appear with high frequency.
 - c) They are stylistically stigmatised.
 - d) They are gender specific and more typical of women's speech¹³.

Tabla 73. Lista de rasgos básicos de los marcadores del discurso basada en Brinton (1996: 33-35) y citada de Jucker y Ziv (1998: 3).

Es importante advertir que estas listas no son prescriptivas, es decir, los marcadores del discurso no han de poseer la totalidad de los rasgos señalados por Hölker y Brinton. Aquellos marcadores que contengan muchos de los mencionados rasgos se considerarán casos prototípicos y los que contengan menos serán casos periféricos. A esta concepción de la pertenencia a la clase de marcadores del discurso se refieren Jucker y Ziv (1998: 3) cuando hablan de “scalar conception of the membership in the class of discourse markers”.

En la bibliografía española, tomamos como referencia los estudios de Portolés Lázaro (1998) y Martín Zorraquino y Portolés Lázaro (1999) sobre marcadores del discurso. La definición de los marcadores que éstos últimos presentan reúne algunos de los rasgos y las funciones anteriormente expuestos:

¹³ Esta característica quizá pueda aplicarse a algunos marcadores. Sin embargo, otros pueden ser más propios del lenguaje masculino. En cualquier caso parece arriesgado defender este rasgo a priori y encontramos alivio en la cita de Jucker and Ziv (1998: 4): “Brinton (1996: 35) describes this feature as ‘controversial’. In any case it is unlikely that we would want to exclude a particular element from the set of discourse markers if it turned out that it was not gender specific or that it was more common in men's speech”.

Los marcadores del discurso son unidades lingüísticas invariables, no ejercen una función sintáctica en el marco de la predicación oracional – son, pues, elementos marginales - y poseen un cometido coincidente en el discurso; el de guiar, de acuerdo con sus distintas propiedades morfosintácticas, semánticas y pragmáticas, las inferencias que se realizan en la comunicación.

Portolés Lázaro (1998:146) presenta una clasificación interesante de los elementos que considera marcadores del discurso. Distingue cinco grandes grupos: “Estructuradores de la información”, “conectores”, “reformuladores”, “operadores discursivos”, “marcadores de control de contacto”.

Los estructuradores de la información se dividen en los “comentadores” que “presentan el miembro discursivo que introducen como un nuevo comentario, lo que lo distingue del discurso previo”, (Portolés Lázaro, 1998: 137); los “ordenadores” que “son ordenadores de la información”, (Portolés Lázaro, 1998: 138) y los “digresores” que “introducen un comentario lateral con respecto a la clasificación del discurso”, (Portolés Lázaro, 1998: 138).

Los “conectores” se dividen en “aditivos”, “consecutivos”, y “contraargumentativos”.

Los “reformuladores” pueden ser “explicativos”, de “rectificación”, “distanciamiento” o “recapitulativos”.

Los “operadores discursivos” pueden indicar “refuerzo argumentativo”, “concreción” o “formulación”.

Por último, los “marcadores de control de contacto” son palabras que “manifiestan la relación entre los participantes de la conversación, sujeto y objeto de la enunciación, y de éstos con sus enunciados”, (Portolés Lázaro 1998: 224).

En la siguiente tabla presentamos dichos grupos y algunos ejemplos:

Estructuradores de la información	Comentadores Ordenadores Digresores	<i>Pues bien, En primer lugar Por cierto, a todo esto, a propósito</i>
Conectores	Aditivos Consecutivos Contraargumentativos	<i>Además, encima Por tanto En cambio</i>

Reformuladores	Reformuladores explicativos Reformuladores de rectificación Reformuladores de distanciamiento Reformuladores recapitulativos	<i>O sea, es decir</i> <i>Mejor dicho</i> <i>En cualquier caso</i> <i>En definitiva</i>
Operadores discursivos	Operadores de refuerzo argumentativo Operadores de concreción Operadores de formulación	<i>En realidad, de hecho, claro</i> <i>Por ejemplo</i> <i>Bueno</i>
Marcadores de control de contacto		<i>Hombre, mujer, mira, oye,</i> <i>etc.</i>

Tabla 74. Clasificación de los marcadores del discurso según Portolés Lázaro (1998: 146).

En Martín Zorraquino y Portolés Lázaro (1999) se mantiene dicha clasificación, con la salvedad de que se incluye una nueva clase, denominada “marcadores conversacionales”, que engloba los “marcadores de control de contacto” más el operador de formulación “bueno”. No obstante, dada la vaguedad de la denominación de esta clase, resultaría interesante poder distinguir alguna subcategoría. A tal efecto, es de gran utilidad la distinción propuesta por Jucker y Smith (1998) entre los marcadores de *recepción* y los marcadores de *presentación*. Los marcadores de recepción son utilizados para indicar la reacción ante la información presentada por otro hablante: “to signal a reaction to information provided by another speaker”, (Jucker y Smith 1998: 174). Incluyen *yeah, ok, oh, really?*. Los de presentación se utilizan para organizar la presentación del mensaje: “accompany and modify the speaker’s own information”, (Jucker y Smith 1998: 174). Ejemplos típicos son *like, you know, I mean*¹⁴. Éstos últimos se dividen a su vez en otros dos tipos: “information-centered presentation markers such as *like*, which modify the information itself, and addressee-centered presentation markers such as *you know* and *I mean*, which relate the information to the

¹⁴ Para continuar ilustrando la falta de consenso respecto a los elementos que pueden considerarse marcadores del discurso citamos a Fraser (1990: 383), quien excluye precisamente estos marcadores: “(...) discourse markers are distinguished from other types of commentary markers, (...) expressions such as *oh, y’know, I mean* (...) often treated as a part of this group”.

presumed knowledge state of the addressee”, (Jucker y Smith 1998: 174). A veces, un mismo marcador puede utilizarse como presentador o como marcador de recepción o, incluso con ambas funciones a la vez. Los siguientes ejemplos de “well” ilustran las tres funciones:

(231) A: **Well**, I think it’s time to go.

(232) A: Is it time to go?

B: **Well...**

(233) A: Is it time to go?

B: **Well**, I think most people will be coming from across campus.

(Jucker y Smith 1998: 174).

Las distinciones de Jucker y Smith nos parecen, por tanto, muy oportunas para delimitar los marcadores que Martín Zorraquino y Portolés Lázaro (1999) denominan “marcadores conversacionales” y, en consecuencia, las incluimos en nuestro análisis. Además, la conclusión a la que llegan Jucker y Smith de que los marcadores de presentación son más frecuentes en las conversaciones entre amigos mientras que los de recepción son más numerosos en las conversaciones entre desconocidos, nos invita a comprobar si esto mismo ocurre en las conversaciones seleccionadas para el presente estudio.

En nuestro trabajo utilizamos la clasificación de Portolés Lázaro (1998) con la mencionada modificación de Martín Zorraquino y Portolés Lázaro (1999) y codificamos los marcadores con etiquetas que los asignan a las mencionadas categorías. No obstante, aunque establecer una categorización es importante, nos interesa más el estudio de las funciones de los marcadores. En relación con este objetivo, destacamos la necesidad de considerar la posición de los marcadores en los turnos de habla, ya que su función dependerá, en muchos casos, de su posición. Así lo explica Park (1998: 277-301) en su estudio sobre los conectores contrastivos en el contexto particular de la realización de actos no prioritarios: “As shown, in each position, the action conveyed in the context of dispreferred responses is different in terms of its interactional import as in direct disagreements in turn-initial position, *pro forma* agreement in turn medial position, or inviting the interlocutor’s inference in turn-final position”, Park, (1998: 295). Esta conclusión nos parece lo suficientemente interesante como para que consideremos la posición de los marcadores en los turnos de habla de nuestro material.

Un aspecto obligado en el estudio de las funciones de los marcadores del discurso lo constituye su relación con la expresión de la cortesía. El trabajo de Portolés Lázaro y Vázquez Orta (2000) asocia la utilización de marcadores como *hombre/mujer* con la producción de actos amenazadores de la imagen producidos abiertamente en español. Trataremos este punto en la sección 5.4., dedicada a las estrategias que pueden emplearse en la negociación de acuerdo.

La siguiente tabla incluye los porcentajes de los distintos tipos de *marcadores del discurso* que hemos encontrado en los turnos analizados. Los presentamos en cuatro columnas. Las tres primeras contienen las proporciones de marcadores producidos como prefacios en actos de inicio, respuestas de acuerdo y desacuerdo. La cuarta columna (“otros”) contiene las de marcadores que aparecen en otras posiciones (posición media o final de turno).

		INGLÉS				ESPAÑOL			
		Pref. Inicio	Pref. Ac.	Pref. Des.	Otros	Pref. Inicio	Pref. Ac.	Pref. Des.	Otros
Estructuradores de información	Comentadores	2%	0	0	0	2%	2%	0	0
Conectores	Aditivos	2%	0	10%	1%	1'5%	0	0	0
	Consecutivos	2%	0	5%	0	0	0	0	0
	Contraargumentativos	2%	0	15%	2%	0	0	6%	0'5%
Reformuladores	Reformuladores explicativos	5%	1%	0	3%	4'5%	0'75%	0	0
	Reformuladores de rectificación	1'5%	0	0	0	0	0	0	0
Operadores discursivos	Operadores de refuerzo argumentativo	0	0	0	0	3%	3%	0	0
	Operadores de formulación	2%	1%	20%	2'5%	2%	0	4%	0
Marcadores conversacionales		0	0	5%	0'5%	1%	0	0	1%

Tabla 75. Tipos de marcadores del discurso según la clasificación de Portolés Lázaro (1998: 146).

De los anteriores resultados se concluye que la gran mayoría de los marcadores del discurso se producen en posición inicial de turno y como componentes de prefacios, tanto en inglés como en español. Además observamos que los actos de acuerdo no requieren el empleo de prefacios, tal y como cabría esperar por su condición de actos que favorecen la imagen de los hablantes. Por el contrario, la mayor proporción de prefacios se produce en los actos de desacuerdo y de inicio y lo hacen con más frecuencia en inglés que en español.

También se aprecia cuáles son las categorías de marcadores más frecuentes: los estructuradores de la información comentadores, los reformuladores explicativos y los de control de contacto o conversacionales.

En la categoría de estructuradores de la información, los marcadores más frecuentes son los comentadores, *like* en inglés y *como* en español. No encontramos ejemplos de digresores y tan sólo dos de ordenadores, en posición media de turno. El siguiente ejemplo ilustra el uso de un marcador ordenador:

(234) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: You haven't read the book,

one.

You haven't read the book,

so you don't know.

En la categoría de reformuladores, no encontramos ejemplos de reformuladores de distanciamiento ni de recapitulativos.

En cuanto a los operadores discursivos, llama la atención el uso de operadores de refuerzo en español y su ausencia en los datos en lengua inglesa. Debemos advertir, que los ejemplos encontrados corresponden al uso de *no* ilustrado en el siguiente ejemplo:

(235) *CORLEC, Piso*

LUIS: (...) pase uste<(d)>, esto uste<(d)> aquí dentro está muy simpático.

(...)

CARMEN: Sí, sí, sí. **No** si... le digo la verdad que tiene luz.

LUIS: <simultáneo> **No, no, no.** Tiene luz.

El uso de *no* en estos ejemplos no puede analizarse como adverbio de negación. Su función es semejante a la de los operadores discursivos de refuerzo argumentativo y, por tanto, los incluimos en esta categoría. Carmen expresa su acuerdo con Luis mediante repetición del operador de polaridad *sí*. A continuación produce un *no* que enfatiza el contenido de su enunciado. Luis repite el marcador *no* para realzar su enunciado.

Respecto a los operadores de formulación, destaca la diferencia entre el porcentaje de utilización en actos de desacuerdo en inglés (20% de los turnos) y su empleo, más moderado, en español, (4%).

Los marcadores más frecuentes, en la totalidad¹⁵ de las ocho conversaciones seleccionadas, son los que incluimos a continuación, con la cifra de ocurrencias entre paréntesis:

(a) En inglés: el marcador de control de contacto *you know* (195) el operador discursivo de formulación *well* (115), y el reformulador explicativo *I mean* (99).

(b) En español, el operador discursivo de formulación *bueno* (88), el marcador de control de contacto *hombre* (40) y el reformulador explicativo *o sea* (32).

Llama la atención la coincidencia de los tipos de marcadores más frecuentes que, seguramente responde a que las necesidades de los hablantes son comunes en ambas lenguas. Sin embargo, observamos que son más las ocurrencias de estos marcadores en inglés que en español: 409 marcadores en inglés frente a 155 en español, lo que supone un 1'7% en inglés y un 0'6% en español, realizando el cálculo en función de las 23.500 palabras que contienen las conversaciones en inglés y las 24.500 que contienen las de lengua española.

¹⁵ Dada la facilidad con la que se pueden localizar estos elementos con el programa *Wordsmith Tools*, hemos realizado una búsqueda en la totalidad de las conversaciones en lugar de limitarnos al número de turnos analizado.

A continuación ilustramos el uso de los marcadores *you know*, *well* y *I mean* en inglés. Curiosamente, los tres aparecen en un solo turno en el siguiente ejemplo:

(236) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: and they go through .. %every kinda ligament.

and **I mean**, there's, ... (H) millions of ligaments, and millions of ..
tendons, **you know**, **well** not millions, but, .. **I mean**,

LENORE: yeah, [I bet].

Lynne emplea el reformulador explicativo *I mean* en dos ocasiones y el marcador de control de contacto *you know* para mantener el interés de su interlocutora durante la explicación. También emplea el operador discursivo de formulación *well* para matizar la cantida expresada.

Ilustramos ahora, los marcadores más frecuentes en lengua española:

(237) *Santamaría (1992), Comida familiar*

MARÍA: Luego vienen los <extranjero>scu<(d)>s</extranjero> y los
<simultáneo> contraescuds.

ANTONIO: Claro. </simultáneo>

MARI: <fático=afirmación>

JOSE: Y las armas químicas que van a <ininteligible> la guerra nuclear.

ANTONIO: Pero **bueno**, si es que todo es un negocio, **hombre**.

Antonio utiliza *bueno* como marcador de formulación para introducir su enunciado evaluativo, que termina con el marcador de control de contacto *hombre*.

En el siguiente ejemplo emplea *o sea* para introducir una reformulación explicativa en dos ocasiones:

(238) *Santamaría (1992), Comida familiar*

ANTONIO: De Ocaña. Va a haber un programa... ¡ojo qué adelantos!
¡Ojo qué adelantos! Están tratando de inventar, **o sea**, que lo va él a

exponer en unos programas, ¿eh? granjas... granjas de fetos para producir riñones, corazones para implantarlos luego al que lo necesite.

PILAR: Al que le haga falta.

ANTONIO: **O sea,**

PILAR: A mí eso me parece muy bien.

ANTONIO: que los van a hacer artificiales, en vez de matar animales y... no, que los van a hacer artificiales en granjas. Lo dice hoy el <siglas>TP</siglas> que va a haber un programa de esos, bastantes, programas de esos, para criar corazones y riñones para injertarlos más adelante.

5.1.1.2 Realización léxico-gramatical de la prioridad

Teniendo en cuenta la cita de Levinson (1983: 334), incluida en la sección (5.1.1.1.1) dedicada a los prefacios, la producción de actos no prioritarios puede contener elementos como “qualifiers (e.g. *I don't know for sure, but...*)” que podríamos hacer corresponder con realizaciones de modalización, concretamente con expresiones de probabilidad o posibilidad. Incluso, creemos, podrían utilizarse con idéntica función, las expresiones de grado medio o bajo de obligación y voluntad (*I could say...*) y tenderán a utilizarse expresiones modales de orientación objetiva. Pensamos que estas expresiones modales pueden ser realizaciones de la prioridad tanto en la composición de prefacios como fuera de ellos. Por ejemplo, una opinión desfavorable para el receptor puede contener un modal de grado medio en la escala de obligación: *You could help in the kitchen*. Según Levinson, los actos no prioritarios pueden ir también precedidos de mecanismos de reparación o secuencias insertadas y explicaciones. Como ya comentamos en la sección 2.4.1.1. del capítulo 5, podemos caracterizar las interrogativas ecoicas como recursos típicos del inicio de secuencias insertadas, que representarían, por tanto, realizaciones léxico-gramaticales de la ausencia de prioridad. Es muy probable que las explicaciones hagan buen uso de adjuntos modales y, en consecuencia,

estos constituyentes podrían también considerarse, realizaciones léxico-gramaticales de la ausencia de prioridad.

Aunque Levinson no caracteriza la producción de actos prioritarios, podemos postular, por oposición a los anteriores, los siguientes rasgos como característicos de éstos:

1. Elección de expresiones de certeza y de grado alto de frecuencia en el sistema de modalización.
2. Elección de expresiones de grado alto de obligación y de voluntad en el sistema de modulación.
3. Orientación subjetiva del sistema de modalización y modulación.

La ausencia de prefacios y sus componentes (excepto de operadores de refuerzo argumentativo), de mecanismos de reparación, reinicios, vacilaciones, explicaciones y la presencia de solapamientos y ausencia de pausas, aun siendo distintivos de la prioridad, pertenecen, como ya hemos señalado, al ámbito del discurso.

Para comprobar si los mencionados recursos léxico-gramaticales se producen en la expresión de actos que intervienen en la negociación de acuerdo, hemos analizado su producción y obtenido los resultados que se presentan en la siguiente tabla. Desglosamos la producción de la modalización según los distintos grados de certeza y frecuencia y la contrastamos con la aserción y negación.

	INGLÉS						ESPAÑOL					
	Inicio		Acuerdo		Desacuerdo		Inicio		Acuerdo		Desacuerdo	
CERTEZA	7'5%		2%		0%		10%		6'5%		0%	
PROBABILIDAD	22%	35%	23%	25%	22%	55%	2%	14%	0%	13%	16'5%	33%
POSIBILIDAD	5'5%		0%		33%		2%		6'5%		16'5%	
FRECUENCIA ALTA	4%		0%		0%		4%		6'5%		0%	

FRECUENCIA MEDIA	5'5%	15%	8%	8'5%	0%	0%	6%	6'5%	0%	6'5%	0%	1%
FRECUENCIA BAJA	5'5%		0%		0%		0%		0%		1%	
ASERCIÓN	31'5%		25%		11%		53%		54%		58%	
NEGACIÓN	18'5%		41'5%		34%		23%		26'5%		8%	
		50%		66'5%		45%		76%		80'5%		66%

Tabla 76¹⁶. Certeza, frecuencia, aserción y negación como realizaciones léxico-gramaticales de la prioridad en la negociación de acuerdo.

Estos resultados indican que la producción de aserción y negación es más abundante en los actos prioritarios de acuerdo que en los no prioritarios de desacuerdo y más frecuente en español que en inglés. En cuanto al uso de la modalización, en inglés, los hablantes hacen mayor uso de expresiones de certeza, probabilidad y alto grado de frecuencia en la expresión de los actos prioritarios de acuerdo (25%) que en los no prioritarios de desacuerdo (22%), en los que emplean, principalmente, modalización de la posibilidad (33%). En español, sin embargo, la correlación entre la prioridad y la modalización no es tan clara.

El escaso número de ejemplos encontrados de modalización de la obligación y la voluntad no nos permite extraer conclusiones al respecto.

5.2 Cortesía e imagen

En este estudio analizamos la realización lingüística de las estrategias de cortesía que intervienen en la negociación de acuerdo. Como ya explicamos en la presentación del marco teórico (capítulo 1, sección 4.3), tomamos el concepto de cortesía elaborado por Brown y

¹⁶ Esta tabla se presentó con el número 48 en el capítulo 5. La incluimos de nuevo para facilitar la tarea al lector.

Levinson (1978, 1987), referido al conjunto de estrategias conversacionales o “*face-preserving strategies*”, -en términos de Brown y Levinson (1987: 6)-, utilizadas por el hablante para cuidar su propia imagen y la de su interlocutor. Según estos autores (1987: 61), a los individuos les interesa, por lo general, mantener su imagen pública y la de sus interlocutores para el buen funcionamiento de las relaciones sociales, a no ser que, por alguna razón, deseen amenazarla. En consecuencia, la expresión de *actos que amenazan la imagen* o, en otras palabras, que van contra las necesidades de cuidar la imagen, se realiza mediante estrategias que tratan de evitar o al menos mitigar la amenaza. Sin embargo, algunos autores señalan que las estrategias de cortesía positiva no sólo se emplean para evitar o mitigar la amenaza de ciertos actos de habla sino que también se emplean para favorecer o potenciar la imagen positiva del interlocutor. A este respecto, Pérez de Ayala (2001: 145) observa: “I would like to insist that the concept of politeness is not only negative, face-saving and mitigating. The role of positive politeness as face-enhancing (Kerbrat-Orecchioni, 1997) is as important as its negative counterpart”.

Con el fin de estudiar las estrategias de cortesía que intervienen en la negociación de acuerdo, debemos definir primero, qué actos -de los que típicamente se producen en tal negociación-, pueden suponer una potencial amenaza para la imagen del interlocutor y qué actos favorecen su imagen positiva. A continuación, argumentaremos que tales actos afectan no sólo la imagen del interlocutor sino también la del hablante, bien amenazándola, bien favoreciéndola.

En la relación de actos que amenazan la imagen positiva del interlocutor, Brown y Levinson (1987: 66) incluyen el desacuerdo, como puede verse en el apartado (i) (b) de la siguiente cita:

- (i) Those that show that S has a negative evaluation of some aspect of H's positive face:
 - (a) expressions of disapproval, criticism, contempt or ridicule, complaints and reprimands (...)
 - (b) contradictions or disagreements, challenges (S indicates that he thinks H is wrong or misguided or unreasonable about some issue, such wrongness being associated with disapproval).

Las expresiones de desaprobación, crítica y desprecio constituyen un ataque a la necesidad de imagen positiva. De igual modo, el hablante que expresa desacuerdo desaprueba la opinión de su interlocutor e indica que no comparte tal opinión, con lo que desatiende sus

necesidades de imagen positiva, su deseo de aprobación, concretamente, de que los demás aprueben sus opiniones.

El acuerdo, por el contrario, no amenaza sino que favorece la imagen positiva del interlocutor. Cuando expresamos acuerdo manifestamos que compartimos las opiniones de nuestro interlocutor y aprobamos su punto de vista (independientemente de lo que pensemos en realidad).

En nuestro estudio sobre la negociación de acuerdo, también necesitamos considerar si la producción de opiniones (tanto mediante actos de elicitación como mediante actos evaluativos) y la emisión de información pueden constituir una amenaza a la imagen de nuestro interlocutor o, por el contrario, favorecer dicha imagen. El problema es que en la relación de actos que amenazan la imagen, -en Brown y Levinson (1987: 65-68)-, no aparece mención explícita a actos que expresen opiniones. No obstante, muchos de los actos incluidos en dicha relación pueden considerarse como tales. Por ejemplo, una crítica, expresión de desaprobación o la referencia a temas tabú o temas polémicos de política, religión, liberación de la mujer, etc. El resto de los actos presentados en Brown y Levinson (1987: 65-68), tales como la irreverencia o la utilización de determinados términos de dirección, pueden desencadenar conflicto aunque no se expresen con los actos objeto de nuestro estudio (expuestos en la sección 4 del capítulo 4) y, por tanto, no los consideremos como realizaciones de desacuerdo en este trabajo. Por ejemplo, si un hablante se dirige a otro mediante un acto expresivo con un término ofensivo¹⁷, el interlocutor puede responder con una amenaza. Dicho intercambio puede generar secuencias de negociación de un conflicto.

En general, creemos que de la relación de Brown y Levinson (1987: 65-68) se desprende con facilidad que la producción de opiniones desfavorables para el interlocutor amenaza su imagen positiva, mientras que la producción de opiniones favorables la favorece. Del mismo modo, la emisión de información desfavorable al interlocutor amenaza su imagen positiva y la información favorable favorece su imagen positiva. Cuando la opinión o información transmitida no puede considerarse ni favorable ni desfavorable para el interlocutor, podemos

¹⁷ Sobre la utilización de términos ofensivos o, más concretamente, “*Teasing and Shaming Routines*” en la interacción entre niños y adultos puede verse Santamaría (2000a).

considerar que ni supone amenaza ni favorece su imagen. Lo que a menudo nos sucede en la vida, es que nos encontramos en situaciones en que desconocemos si cierta opinión o información favorece o no a nuestro interlocutor. En tales casos, la mitigación de la fuerza asertiva de tal opinión o información funcionará como estrategia de cortesía positiva “preventiva”. Es decir, como somos conscientes de que la producción de opiniones o informaciones que resulten desfavorables a nuestro interlocutor puede poner en riesgo su imagen¹⁸, preferimos mitigar la fuerza asertiva de nuestras opiniones recurriendo a estrategias que expresen incertidumbre (“No estoy seguro pero quizá pretenda engañarte...”), atenuación de contenido léxico (“Es así como un poco cursi...”), etc. estrategias que estudiaremos con detalle en la sección 5.4.1.1.

Hacemos notar que las opiniones o informaciones consideradas favorables o desfavorables para nuestro interlocutor pueden referirse a éste o también a una tercera persona perteneciente a su *esfera de influencia*¹⁹, es decir con cierta vinculación afectiva a éste. Así por ejemplo, una expresión de desaprobación respecto a la boda del hijo del interlocutor constituirá, con bastante probabilidad, un acto amenazador para su imagen.

Aunque, como hemos expuesto, los actos que típicamente intervienen en la negociación de acuerdo afectan la imagen del receptor de dichos actos, creemos que éstos también pueden afectar la propia imagen del hablante. Brown y Levinson (1987: 66) incluyen el desacuerdo en la lista de actos que amenazan principalmente la imagen positiva del receptor pero no lo incluyen en la relación de actos que amenazan la imagen positiva del emisor, en la que sí que aparecen “apologies, (...) acceptance of a compliment, (...) self-humiliation, (...) confessions, (...) emotion leakage”, etc., (Brown y Levinson, 1987: 68). Sin embargo, creemos que la producción de desacuerdo supone una potencial amenaza tanto para la imagen del interlocutor como para la propia imagen del emisor. Esto es así porque la expresión de desacuerdo muestra la falta de intención del hablante de proteger la imagen de su interlocutor. El hablante pone en evidencia, por tanto, su falta de cooperación y solidaridad. Además, el desacuerdo puede originar conflicto y, en ese caso, tanto el emisor como el receptor ponen en juego su

¹⁸ Respecto a la necesidad de mitigar opiniones en el lenguaje académico puede verse López Folgado (1999: 88): “All in all, the academic writers cited in my corpus do not wish to appear too assertive, or inmodest or too convinced of their own persuasions and orientations”.

¹⁹ Leech (1983: 131) se refiere a la necesidad de dirigir estrategias de cortesía tanto al interlocutor como a terceras personas que pueden pertenecer bien su esfera de influencia (*sphere of influence*) o a la del hablante. De ahí que creamos conveniente utilizar el concepto para ampliar el campo de acción de lo que puede o no favorecer al interlocutor.

imagen. El deseo de evitar un conflicto, que podría situarnos en posición de desventaja ante nuestro interlocutor, nos hace proteger tanto nuestra imagen como la suya y evitar el desacuerdo que podría perjudicarnos a ambos. Por el contrario, la expresión de acuerdo favorece tanto la imagen de nuestro interlocutor como la nuestra propia. Al tiempo que aprobamos su opinión mostramos interés por proteger e incluso realzar su imagen positiva, revelando nuestro espíritu conciliador y de cooperación. Estas observaciones podrían ayudar a explicar los comportamientos de individuos calificados, en estudios de terapia de conducta, como *poco asertivos*, que prefieren mostrarse siempre de acuerdo con su interlocutor para evitar el conflicto. En su obra *Don't Say Yes when you Want to Say No*²⁰, Fensterheim y Baer (1975: 41) incluyen el siguiente rasgo de la personalidad poco asertiva: “Usted se muestra constantemente conciliador con los demás porque teme ofenderles”. Además, los individuos que dan respuestas carentes de aserción “hacen uso de lenguaje indirecto” y “se muestran de acuerdo con su interlocutor por miedo a un conflicto”. Aunque en nuestra vida cotidiana, sobre todo en el trabajo, diversas circunstancias pueden aconsejar la adopción de comportamientos conciliadores, considerados *políticamente correctos*, la excesiva preocupación por proteger la imagen de nuestro interlocutor y, al mismo tiempo, la nuestra propia puede revelar una conducta poco asertiva. El Aprendizaje Asertivo es un área de la terapia de conducta “que se propone enseñarle el arte de una comunicación más profunda con los demás, un enfoque activo de la vida y el dominio propio. Al cambiar sus actos cambia sus actitudes y sentimientos hacia usted mismo”, (Fensterheim y Baer, 1975: 24). Nos parece interesante señalar la posible aplicación del presente estudio en la terapia de conducta, ya que la utilización de determinadas estrategias de cortesía y sus realizaciones lingüísticas pueden servir para diagnosticar comportamientos poco asertivos que podrían combatirse con el empleo de estrategias de cortesía y realizaciones lingüísticas que favorezcan la asertividad. Dicha aplicación es posible gracias a la interrelación entre lengua y sociedad, ya tratada en nuestra introducción. En la página 34 señalamos el interés que supone el estudio de la lengua como recurso para la configuración de las relaciones sociales entre los hablantes y citamos a Eggins y Slade (1997: 7): “Linguists, (...) ask “How is language structured to *enable* us to do

²⁰ Sólo hemos tenido acceso a la traducción de esta obra. Por consiguiente, las citas aparecen en español.

conversation?”, and recognize that conversation tells us something about the nature of language as a *resource* for doing social life”.

A modo de resumen, incluimos la siguiente tabla con los actos que suelen intervenir en la negociación de acuerdo y su clasificación en relación con el concepto de imagen:

AAI²¹ positiva del receptor	AFI positiva del receptor	AAI positiva del emisor	AFI positiva del emisor
Desacuerdo	Acuerdo	Desacuerdo	Acuerdo
Opiniones desfavorables al receptor	Opiniones favorables al receptor	Opiniones desfavorables al receptor	Opiniones favorables al receptor
Información desfavorable al receptor	Información favorable al receptor	Información desfavorable al receptor	Información favorable al receptor

Tabla 77. Actos que suelen intervenir en la negociación de acuerdo y su clasificación en relación con el concepto de imagen.

5.3 Prioridad e imagen

El concepto de prioridad, tal y como se define en la sección 5.1., se encuentra en estrecha conexión con el concepto de cortesía y, por tanto con el de imagen. Como prueba de ello, diversos autores de renombre como Jack Bilmes, Gene Lerner, Paul ten Have y Jan Svennevig²² opinan que la teoría de la cortesía puede ayudar a explicar el concepto de prioridad. Svennevig²³, por ejemplo, comenta: “My main point is that preference organization

²¹ Utilizamos AAI como abreviatura de *actos que amenazan la imagen* y AFI para referirnos a los *actos que favorecen la imagen*.

²² Las opiniones de estos autores las recogemos de *Language Use Discussion*, lista de distribución de correo electrónico (localizada en languse@sprog.auc.dk) que se hacía eco de dicha relación entre el 6 y el 20 de mayo de 1999, como ya explicamos en la sección de objetivos de la introducción. Justificamos la utilización de esta fuente por ser un tema de actualidad.

²³ Mensaje de Jan Svennevig sobre el tema “Politeness and Preference” a la lista de distribución “Lang-Use”, (localizada en languse@sprog.auc.dk) el 6 de mayo de 1999.

needs politeness theory as a complement in order both to explain preference and in order to explain deviations from the expected direction of the preference”. Si la Teoría de la Cortesía puede ayudar a explicar el concepto de prioridad, puede, entonces, servir para explicar cuándo un acto es prioritario o socialmente adecuado, y cuándo no lo es. Los actos no prioritarios lo son porque amenazan la imagen del interlocutor. En consecuencia, suelen producirse mediante estrategias que mitigan la amenaza y presentan elementos formales como los que Levinson (1983: 334) enumera y ya hemos citado anteriormente (sección 5.1.1). En cambio, los actos prioritarios favorecen la imagen del interlocutor y, en consecuencia se producen sin mitigadores ni marcadores de ausencia de prioridad.

En la negociación de acuerdo, los hablantes dan prioridad a la expresión de acuerdo, a la emisión de información y de opiniones favorables al interlocutor y, por el contrario, tratan de evitar la expresión de desacuerdo y la emisión de información y opiniones desfavorables al interlocutor, que pueden suponer una amenaza potencial para la imagen de ambos.

En las próximas secciones examinamos e ilustramos las estrategias que pueden emplearse en la expresión de los actos que intervienen en la negociación de acuerdo.

5.4 Estrategias para la negociación de acuerdo

Siguiendo el esquema de Brown y Levinson (1987: 69), que ya hemos incluido en la figura 1 del capítulo 1, observamos que la realización de actos de desacuerdo y la emisión de opiniones desfavorables al interlocutor, en su calidad de actos que amenazan la imagen, pueden realizarse mediante cinco estrategias:

1. Abierta y directa
2. Abierta e indirecta, con cortesía positiva
3. Abierta e indirecta, con cortesía negativa
4. Encubierta²⁴

²⁴ Haverkate (1994: 22) traduce esta estrategia como “Se realiza el acto indirectamente”. No nos parece adecuada la traducción puesto que también en las estrategias 2 y 3 puede realizarse el acto indirectamente. Este hecho no

5. Omisión del AAI

Además, las estrategias de cortesía positiva pueden utilizarse para reforzar el acuerdo, favoreciendo la imagen positiva del receptor, como ya comentamos en la sección 5.2.

Cuando no estamos de acuerdo con nuestro interlocutor y no tenemos necesidad o intención de proteger su imagen positiva podemos recurrir a la primera estrategia. Enunciados tales como “No estoy de acuerdo”, “Eso no es así” o “No me parece bien”, corresponden a esta estrategia. Sin embargo, tal y como observan Portolés Lázaro y Vázquez Orta (2000: 224), la producción abierta de AAI puede ir acompañada de estrategias de compensación (diferentes de las estrategias de mitigación), como, por ejemplo, los marcadores del discurso *hombre/mujer*: “Closely associated with the Spanish use of bald on record strategies, we have also noticed the use of compensatory strategies to redress the FTA, some of which are conventionally fixed by means of discourse markers like *hombre/mujer*, whose use we have discussed in this article”. En consecuencia, el enunciado “Eso no me parece bien, *hombre/mujer*”, compensa, gracias a la inclusión del marcador, el posible daño causado a la imagen del interlocutor. En nuestro análisis codificaremos los marcadores del discurso y estudiaremos su relación con la realización abierta y directa de AAI.

Cuando no estamos de acuerdo con nuestro interlocutor y queremos evitar poner en riesgo su imagen positiva podemos recurrir a las estrategias 2, 4 y 5:

2. Mitigar el desacuerdo mediante estrategias de cortesía positiva
4. Expresión encubierta del desacuerdo
5. Omisión del desacuerdo (Guardar silencio o cambiar de tema)

La estrategia 3, consistente en la expresión de cortesía negativa, se emplea para mitigar el posible daño producido por aquellos actos que ponen en peligro la imagen negativa del receptor, tales como ruegos y mandatos, sugerencias, consejos, amenazas, ofrecimientos o promesas²⁵. Por consiguiente, aunque algunas de las estrategias de cortesía negativa puedan aparecer en la expresión de los actos que intervienen en la negociación de acuerdo, no es

parece apreciarlo Haverkate que traduce estas dos estrategias como “Se realiza el acto mostrando cortesía positiva”, “Se realiza el acto mostrando cortesía negativa”.

²⁵ La relación completa de actos que amenazan la imagen negativa se encuentra en Brown y Levinson (1987: 66). La utilización de la cortesía negativa para proteger la imagen negativa se recoge en Brown y Levinson (1987: 70).

previsible que lo hagan con tanta frecuencia como las de cortesía positiva y no las codificaremos en nuestro análisis.

Las estrategias 2 y 4 serán estudiadas en las próximas secciones. Vamos ahora a centrar nuestra atención en la realización de la quinta estrategia. Lo que resulta interesante respecto a su elección es que, en contra de lo que pudiera parecer, no elimina el riesgo de dañar la imagen del interlocutor. Según Holmes (1995: 339²⁶), las opciones de cambiar de tema y guardar silencio, correspondientes a la omisión de AAI, son arriesgadas y requieren habilidades sociales: “What polite options are there if one does not agree with the views expressed by a conversational partner? One can change the topic or keep silent, but both these involve a high risk of offence if they are not skilfully managed”. No obstante, creemos que la ofensa que el silencio o el cambio de tema pueden suponer varía según el tipo de acto precedente. Así, por ejemplo, la ofensa es mayor si guardamos silencio después de una *elicitación: acuerdo* que si lo hacemos después de un acto de evaluación y mayor en este caso que tras un acto informativo.

Antes de explorar el resto de las estrategias de realización de AAI o AFI, hacemos notar que algunos estudios señalan la importancia de la variable del sexo de los hablantes en la producción de actos de acuerdo y desacuerdo. Según estos estudios, las mujeres expresan acuerdo y evitan el desacuerdo o al menos lo mitigan, con más frecuencia que los varones. Holmes (1995) cita a Goodwin (1980), Maltz y Borker (1982), Coates (1989), Eckert (1990), Gilbert (1990), Jenkins y Cheshire (1990), Sheldon (1990), Pilkington (1992), Holmes (1995). Holmes resume así las reglas de interacción que parecen operar de distinto modo para hombres y mujeres:

For females, being negatively polite involves avoiding, minimising or mitigating disagreements; being positively polite involves agreeing with others, encouraging them to talk, expressing support verbally and ensuring they get a fair share of the talking time. For males, different norms appear to prevail. They can disagree

²⁶ El número de página corresponde a la edición de Jaworski y Coupland (1999), que contiene un fragmento de Holmes (1995).

baldly, challenge others' statements, interrupt and compete for the floor without intending to cause offence. In some contexts, aggressive and competitive verbal behaviour appears to be experienced as thoroughly enjoyable, and mutual insults may even serve as expressions of positive politeness and solidarity. (Holmes, 1995. Reeditado en Jaworski y Coupland 1999: 343.)

Aunque nos parecen interesantes los resultados de estos estudios, no nos proponemos replicarlos. Para ello necesitaríamos analizar un mayor número de conversaciones en las que participaran sólo hombres, otras en las que participaran sólo mujeres, otras mixtas... Y sobre todo, deberíamos enfocar de otro modo nuestro análisis. Lo que sí queremos señalar es que creemos que, además de la posible existencia de diferencias lingüísticas debidas al sexo, existen diferencias idiosincráticas. Distintos individuos muestran distintos niveles de tolerancia hacia el desacuerdo explícito. Por otra parte, cada situación puede añadir variables o alterar los valores de las ya mencionadas de sexo o carácter individual. Por ejemplo, la relación afectiva existente entre los hablantes o su sentido corporativo influyen enormemente en el nivel de tolerancia hacia el desacuerdo. Trataremos de medir su influencia mediante las escalas de relación social, que se recogen en la sección 2.2.1. del capítulo 3, y que tratan de ampliar los factores que influyen la producción de cortesía más allá de las variables de *distancia, poder y grado de imposición*, propuestas por Brown y Levinson (1987: 74) y que, como estos autores admiten, son de carácter general y susceptibles de mayor grado de precisión: “ (...) but we must concede that there may be a residue of other factors which are not captured within the P, D and R dimensions.”, (Brown y Levinson, 1987: 16).

Los resultados obtenidos del estudio de la utilización de las estrategias de cortesía²⁷ en la negociación de acuerdo, se recogen en la siguiente tabla:

	INGLÉS			ESPAÑOL		
	Inicio	Acuerdo	Desacuerdo	Inicio	Acuerdo	Desacuerdo
Proporción de AAI	50%	1%	100%	50%	0%	100%

²⁷ Los datos cuantificados para el estudio de la cortesía se detallan en la sección 2.4.1. del capítulo 3.

Proporción de AAI realizados directamente (<i>on record, baldly</i>) sin compensación	26%	—	20%	22%	—	39%
Proporción de AAI realizados mediante estrategias de cortesía positiva	12%	1%	30%	26%	0%	45%
Proporción de AAI de realización encubierta (<i>off record</i>)	12%	0	50%	2%	0%	12%

Tabla 78. Estrategias de cortesía en la negociación de acuerdo.

Comprobamos que el 50 % de los actos de inicio producidos en inglés, suponen una amenaza potencial para la imagen del interlocutor y contienen estrategias de cortesía en las siguientes proporciones: 12% de estrategias de cortesía positiva y 12% de estrategias de realización encubierta. El 26% restante contiene actos realizados directamente. En español, la proporción de actos de inicio que suponen una amenaza potencial para la imagen del interlocutor coincide con la de lengua inglesa (50%). La proporción en la que dichos actos son realizados directamente es también semejante en ambas lenguas. Sin embargo, la proporción en la que utilizan estrategias de cortesía difiere: el 26% contiene estrategias de cortesía positiva y tan sólo el 2% contiene realizaciones encubiertas en español, frente al 12% de estrategias de cortesía positiva y el 12% de realizaciones encubiertas encontrado en inglés. Aunque la tendencia a utilizar distintas estrategias puede responder a características idiosincrásicas de los hablantes, estas diferencias parecen indicar mayor tendencia de los hablantes de lengua inglesa a realizar AAI de manera encubierta, diferencias que se acentúan en la expresión del desacuerdo, que comentamos a continuación.

Los actos de desacuerdo son, por definición, actos que amenazan la imagen del interlocutor. La proporción en la que utilizan estrategias de cortesía difiere entre la lengua

inglesa y la española, tal y como puede apreciarse en la tabla. Es especialmente significativa la diferencia en la realización encubierta de los AAI: 50% en inglés frente a 12% en español. Esta diferencia responde, en nuestros datos, al hecho de que hemos contabilizado como realización encubierta de actos de desacuerdo, aquellas preguntas que solicitan confirmación o aclaración (sean retóricas o no) con las que los hablantes evitan la expresión de desacuerdo. Este tipo de actos de *elicitación:confirmación* son frecuentes en la conversación *A Book about Death* y, por consiguiente, el porcentaje de actos de desacuerdo producidos encubiertamente es bastante elevado. Este fenómeno no aparece con tanta frecuencia en las conversaciones seleccionadas en lengua española. Esto puede responder, en parte, a distintos usos idiosincrásicos de las estrategias de cortesía pero, dado que la diferencia en las cifras es significativa, podemos concluir que la tendencia a la realización encubierta de actos de desacuerdo es mayor en inglés que en español.

Los actos de acuerdo no suponen amenaza para la imagen del interlocutor y, por lo tanto, no deberían hacer uso de estrategias de cortesía. Sin embargo encontramos un escaso 1% de actos de acuerdo que contienen estrategias de cortesía positiva. El fenómeno responde al hecho de que el hablante puede mostrarse reticente a expresar su acuerdo con el interlocutor cuando dicho acuerdo le supone una concesión hacia el punto de vista del otro hablante. En este caso, el acuerdo supone una amenaza para la imagen positiva del propio hablante. Podemos comprobarlo en el siguiente ejemplo:

(239) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: But,

.. but to try and .. and talk me out of believing in Murphy's Law,
by offering a miracle as a replacement,
that doesn't d- work.

(TSK) (H)

PAMELA: **Well you're right,**

I think they're probably flip sides.

Pamela hace una concesión al darle la razón a Darryl, ya que éste ha expresado una opinión crítica hacia Pamela. Esta es la razón por la que Pamela emplea un prefacio que mitiga su enunciado, característico de la estrategia de cortesía positiva “evita el desacuerdo”.

En nuestros datos no hemos encontrado silencios producidos para evitar la realización del AAI y tan sólo una propuesta de cambio de tema para evitar la realización del AAI. Por tanto, no incluimos ninguna de estas dos categorías en la tabla. Esta es la propuesta de cambio de tema que produce Pamela para evitar la producción de desacuerdo:

(240) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: ... No I I don't want to hear anything out of a book with,
.. chapter called heaven and hell.

PAMELA: You don't.

DARRYL: .. No.

PAMELA: Nkay.

Well then let's talk about [our vacation].

Después de que Pamela comprueba que Darryl no quiere saber nada del libro que ella está leyendo, propone cambiar de tema y hablar de sus vacaciones.

En cuanto al estudio de la relación entre las variables de relación social y la cortesía, observamos que, tal y como esperábamos, la distancia y desigualdad entre los hablantes son factores inhibidores de la producción de AAI. La siguiente tabla recoge los datos al respecto:

	Mayor distancia y desigualdad				Menor distancia y desigualdad			
	Inicio		Desacuerdo		Inicio		Desacuerdo	
ING.	2%	2% positiva	3%	2% directa 1% positiva	50%	26% directa 12% positiva 12% encubierta	6%	1% directa 2% positiva 3% encubierta
ESP.	7%	2% encubierta 5% positiva	0		50%	22% directa 26% positiva 2% encubierta	6'5%	2'5% directa 3% positiva 1% encubierta

Tabla 79. Estrategias de cortesía y relación social.

Mientras que la producción de estos actos en conversaciones con relaciones de escasa distancia e igualdad entre los hablantes es del 50%, en actos de inicio, tanto en español como en inglés, en las conversaciones con relaciones de distancia y desigualdad tan sólo encontramos un 2% en inglés y un 7% en español. El 2% se realiza con estrategias de cortesía positiva y el 7% se compone de un 2% de estrategias de realización encubierta y un 5% de estrategias de cortesía positiva. En cualquier caso, observamos que se evita la realización directa de AAI.

Respecto a la producción de actos no prioritarios de desacuerdo, su producción representa un 6% en inglés y un 6'5% en español, en las conversaciones con escasa distancia y desigualdad entre los hablantes. Sin embargo, en conversaciones con valores inversos de la variable de relación social, el porcentaje desciende. En español se han evitado y no encontramos ningún caso. En inglés, se producen tan sólo 3 casos: 2 realizados abiertamente y 1 con cortesía positiva. Los realizados abiertamente, apenas suponen riesgo para la imagen del interlocutor, como puede observarse en el siguiente ejemplo, en el que Lynne responde negativamente a la petición de confirmación de Lenore:

(241) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LENORE: .. [So you have] your own equipment,

LYNNE: [(H)]

LENORE: but,

LYNNE: .. (TSK) (H) **No.**

I don't have my own equipment at all

En la próxima sección presentamos los resultados del análisis de las distintas estrategias de cortesía positiva analizadas en nuestros datos.

5.4.1 Estrategias de cortesía positiva en la negociación de acuerdo

En la negociación de acuerdo los hablantes utilizan cortesía positiva con frecuencia, tanto cuando no desean manifestar abiertamente que opinan de distinta manera que su interlocutor (sección 5.4.1.1.), como cuando comparten su opinión y tratan de favorecer su imagen positiva reforzando el acuerdo (sección 5.4.1.2.). En el primer caso pueden recurrir a la mitigación de la opinión divergente, con el objetivo de evitar o minimizar el desacuerdo. Pomerantz (1984b: 620) y Haverkate (1994: 29) exponen distintos mecanismos que pueden utilizarse para tal fin y que resumiremos más adelante (sección 5.4.1.1.). Sin embargo, creemos que los mismos mecanismos que pueden producirse en la segunda parte de los pares de adyacencia para expresar acuerdo o desacuerdo, pueden producirse también en la primera parte de tales pares, en los actos de opinión o información. Por ejemplo, si el hablante cree que su opinión o información resultará favorable al interlocutor, puede recurrir a la utilización de intensificadores que refuercen sus evaluaciones. Si, por el contrario, el hablante no está seguro de que su opinión o información resulte favorable para el interlocutor puede optar por ser impreciso o al menos limitar la validez de su valoración al campo de su humilde opinión.

Como ya hemos explicado en la sección 5.2., creemos que, además de amenazar la imagen del receptor, el desacuerdo puede poner en peligro la imagen del emisor. En consecuencia, el empleo de estrategias que favorezcan la imagen positiva del receptor en la negociación de acuerdo puede también buscar la protección de la propia imagen del emisor. Esta afirmación requiere modificar ligeramente el marco de la teoría de Brown y Levinson, ya que para estos autores la cortesía positiva tiene como fin cuidar la imagen positiva del interlocutor: “Positive politeness is redress directed to the addressee’s positive face (...)”, (Brown y Levinson, 1987: 101) y lo que proponemos es que las estrategias de cortesía positiva también protegen la imagen del emisor. Nuestra propuesta encuentra respaldo en Haverkate (1994: 19), cuando afirma: “Para evitar que se produzca esta situación [conflicto], los interactantes buscan un equilibrio, intentando proteger su propia personalidad así como la del otro”. Con este fin, los hablantes pueden producir expresiones como: “En mi opinión”, “Si no me engaño”, “Puede ser que me equivoque...” lo que, nos dice Haverkate (1994: 19), “revela la puesta en práctica de una máxima que puede formularse como sigue: *critícate a ti*

mismo antes de que pueda hacerlo tu interlocutor". Esta máxima responde a la necesidad de proteger nuestra imagen positiva del peligro que supone un conflicto. Parece revelar que si no nos mostramos arrogantes tendremos más posibilidades de que se acepten nuestras opiniones. En muchos casos importa más la protección de la imagen propia y del interlocutor que probar la veracidad de lo discutido. Estamos totalmente de acuerdo con Haverkate (1994: 19) cuando dice que "(...) en caso de disconformidad, muchas veces lo más importante no es la verdad o la falsedad de lo discutido sino más bien la vulnerabilidad de la persona del interlocutor".

Brown y Levinson (1987: 101-129) distinguen quince estrategias para expresar cortesía positiva. Es importante señalar que las distintas estrategias no se excluyen entre sí sino que pueden combinarse: "Hence more than one path may be followed simultaneously, provided that they are not incompatible wants or means", (Brown y Levinson, 1987: 92). Dos de ellas resultan de especial interés para este estudio: "*seek agreement*" y "*avoid disagreement*", estrategias complementarias que responden a otra estrategia más general consistente en compartir la opinión del interlocutor y que formulan así: "*claim common point of view, opinions, attitudes, knowledge, empathy*". Sin embargo, dada la posibilidad de combinación de las distintas estrategias, observamos que para procurar el acuerdo y evitar el desacuerdo, los hablantes pueden recurrir simultáneamente a varias de las estrategias de cortesía positiva. Así, por ejemplo, el humor (estrategia 8) puede combinarse con la estrategia 5 que procura el acuerdo, enfatizando la empatía entre los hablantes (estrategia 2) y estas mismas estrategias pueden combinarse en la producción de desacuerdo para minimizar el daño producido a la imagen del receptor. En el siguiente intercambio, B no está de acuerdo con la idea de A pero añade una nota de humor a su desacuerdo.

(242)

A: Creo que el mejor candidato es Pedro.

B: Pues no lo aceptamos como animal de compañía.

No creemos oportuno detenernos en una explicación de cada estrategia, para lo que se puede consultar Brown y Levinson (1987: 101-129). Sin embargo, buscaremos su producción en las conversaciones analizadas en el presente trabajo y comentaremos los resultados.

En las dos próximas secciones relacionamos las realizaciones más típicas de las estrategias de cortesía positiva "procura el acuerdo" y "evita el desacuerdo". Las distribuimos

en dos grupos: (i) El primero corresponde a la estrategia “evita el desacuerdo” y contiene las realizaciones que pueden intervenir en la producción de actos no prioritarios que suponen una potencial amenaza para la imagen positiva del interlocutor, tales como información y opiniones desfavorables al interlocutor y actos de desacuerdo. (ii) El segundo, correspondiente a la estrategia “procura el acuerdo” reúne las posibles realizaciones de los actos prioritarios que favorecen la imagen positiva del interlocutor, es decir, información y opiniones favorables al interlocutor y actos de acuerdo.

5.4.1.1 Realización de las estrategias de cortesía positiva para la producción de actos no prioritarios en la negociación de acuerdo

En esta sección ilustramos las realizaciones más típicas de la estrategia “evita el desacuerdo”, estrategia de cortesía positiva que puede intervenir en la realización de actos no prioritarios que suponen una potencial amenaza para la imagen positiva del interlocutor, tales como información y opiniones desfavorables al interlocutor y actos de desacuerdo. Observamos que todos los elementos que marcan la ausencia de prioridad pueden utilizarse para mitigar la amenaza de la imagen positiva del interlocutor. Así, por ejemplo, los elementos mitigadores que menciona Pomerantz (1974), (1984:a), (1984b) los hemos estudiado ya como realizaciones léxico-gramaticales de modalidad y del sistema de prioridad: la falta de certeza (“*claims of uncertainty*”) la incluimos entre las realizaciones del sistema de modalización y la adopción de una postura impersonal (“*an impersonal position, e.g. couldn't it be the case that... or some people think...*”) puede incluirse en la orientación objetiva de la modalidad. En las secciones dedicadas a la realización de la prioridad (5.1.1.1 y 5.1.1.2) ya hemos hecho referencia a la utilización de prefacios y elementos de demora. Estas son las citas de Pomerantz que mejor resumen los mecanismos para mitigar las opiniones divergentes:

Some of the ways of minimizing or de-emphasizing the stated difference between oneself and co-interactants are: including claims of uncertainty when disagreeing [...], forming a disagreement as a partial agreement, stating a disagreement as an

impersonal position (e.g. *couldn't it be the case that... or some people think...*), and even withholding a disagreement entirely”, (Pomerantz, 1984b: 620).

En Pomerantz (1974) y (1984a) se amplia la lista de mecanismos de mitigación del desacuerdo. Así por ejemplo, en (1984a: 77) habla también de mecanismos de demora y reformulación de opiniones:

The combination of conversants' delaying or withholding their disagreements together with fellow conversants' modifying their positions permits stated disagreements to be minimized and stated agreements to be maximized. It is not only that what would be a disagreement might not get said, but that what comes to be said may be said as an agreement.

La utilización de prefacios también es mencionada en Brown y Levinson (1987: 113-114) como realización de la estrategia “evita el desacuerdo” (*Avoid disagreement*):

The desire to agree or appear to agree with H leads also to mechanisms for pretending to agree, instances of ‘token’ agreement. Sacks (1973) has collected numerous examples in English of the remarkable degree to which speakers may go in twisting their utterances so as to appear to agree or to hide disagreement – to respond to a preceding utterance with ‘Yes, but...’ in effect, rather than a blatant ‘No’.

Otra estrategia, que denominan “pseudoacuerdo” (*pseudoagreement*), incluye la utilización de marcadores consecutivos:

But *then* and *so* are often used where there is in fact no prior agreement; by pointing to a *fake* prior agreement they call upon the cooperative agreement associations, as in:

(243) I'll be seeing you then

(244) Take this radio off my hands for 5 quid then?

Las *mentiras piadosas* también son consideradas estrategias de cortesía positiva para evitar el desacuerdo en Brown y Levinson (1987: 115):

A further output of the positive politeness desire to avoid disagreement is the social ‘white lie’, where S, when confronted with the necessity to state an opinion, wants to lie (‘Yes I do like your new hat!’) rather than damage H’s positive face.

Además, también según Brown y Levinson (1987: 116), cuando los hablantes quieren mitigar las aserciones contenidas en sus opiniones pueden recurrir a suavizar los extremos: “(...) one characteristic device in positive politeness is to hedge these extremes, so as to make one’s one opinion safely vague”. Los elementos mitigadores pueden emplearse tanto para reforzar como para mitigar el grado de pertenencia de los elementos a los que modifican: “We have divided them into *strengtheners* (those that mainly act as emphatic hedges, ‘exactly’ or ‘precisely’ or ‘emphatically’) and *weakeners* (those that soften or tentativize what they modify)”, (Brown y Levinson, 1987: 147). En consecuencia, en español podemos denominar a estos elementos *modificadores de refuerzo* o *modificadores atenuantes*. Aunque incluyen la descripción más detallada de estos modificadores en las secciones dedicadas a la cortesía negativa, ya que “Question, hedge” es una estrategia de dicho tipo de cortesía, los autores reconocen la función de cortesía positiva de algunos de estos modificadores: “Normally hedges are a feature of negative politeness, and we discuss them below in more detail in that connection, but some hedges can have this positive-politeness function as well, most notably (in English): sort of, kind of, like, in a way”, (Brown y Levinson, 1987: 116). Creemos que la lista de modificadores que pueden emplearse para expresar cortesía positiva, puede ampliarse e incluir también modificadores como “Just, quite”. Aunque Brown y Levinson (1987: 161) los relacionan en las secciones dedicadas a la cortesía negativa, los autores especifican su función mitigadora en críticas: “(...) their FTA function as indirect versions (and hence softeners) of criticisms is clear”. Si las críticas se han caracterizado como ataques a la imagen positiva del receptor (Brown y Levinson 1987: 66), la función de estos atenuantes queda justificada como protección de la imagen positiva. Como consecuencia de este razonamiento,

defendemos la inclusión de los elementos *just* y *quite* en la estrategia de cortesía positiva “hedging opinions”, empleada para evitar el desacuerdo. Este ejemplo nos sirve como prueba de que Brown y Levinson han incluido bajo la estrategia de cortesía negativa “question, hedge” elementos modificadores con clara función de cortesía positiva y nos proporciona un argumento para defender la inclusión de más modificadores en esta sección. En realidad, creemos que tanto los modificadores derivados de la máximas de Grice como los dirigidos a las estrategias de cortesía pueden utilizarse como estrategias de cortesía positiva.

Aunque es difícil proporcionar una relación completa de las realizaciones de los modificadores, tal y como indican Brown y Levinson (1987: 146)²⁸, incluimos, a continuación, posibles realizaciones lingüísticas que podrían ser especialmente productivas en la atenuación de actos no prioritarios en la negociación de acuerdo:

- (a) Expresiones de probabilidad o posibilidad y grado medio o bajo de frecuencia en el sistema de modalización, que indican que el hablante no se hace totalmente responsable de la verdad de su enunciado
- (b) Expresiones de grado medio o bajo de obligación y voluntad en el sistema de modulación
- (c) Expresiones de orientación objetiva en los dos sistemas de modalidad
- (d) Adjuntos modales que mitigan la fuerza ilocutiva (*in fact, in a way, in a sense, in all probability*) y el contenido léxico

En su estudio de la cortesía en español, Haverkate (1994: 29-30) presenta una serie de estrategias atenuantes de la fuerza de una opinión divergente que se refieren a la modalización, como, por ejemplo, la expresión de incertidumbre “si no me engaño... puede ser que me equivoque, pero...”, la acentuación de la modestia fingiendo ignorancia o incompetencia “no sé mucho de este asunto pero...”. Otras se refieren a la utilización de prefacios, por ejemplo, la presentación del disentimiento como una conformidad parcial “tienes razón pero...” o introducido por el adverbio “bueno”. Estas expresiones responden a la necesidad de mantener y reforzar la imagen positiva del interlocutor en la negociación de

²⁸ “(...) the semantic operation of hedging can be achieved in indefinite numbers of surface forms”, (Brown y Levinson, 1987: 146).

acuerdo. El hablante debe evitar que parezca que su interlocutor está equivocado o mal informado. Para ello puede recurrir a las mencionadas fórmulas que tratan de poner de manifiesto que la opinión del hablante es tan sólo eso: una opinión. No es una valoración de validez universal sino una humilde opinión que incluso podría no responder a la realidad, tal y como indica la frase: “Puede ser que me equivoque, pero...”. Además de estas fórmulas, Haverkate (1994: 30) llama la atención sobre una estrategia de cortesía “de índole empática” cuyas realizaciones coinciden con las de la estrategia “procura el acuerdo” que Brown y Levinson (1987: 112- 113) proponen, por lo que las comentamos en la siguiente sección.

Basándonos en los estudios citados de Brown y Levinson, Pomerantz y Haverkate, pero ampliando lo expuesto en ellos con los resultados del presente trabajo, procedemos a elaborar un listado de las realizaciones de las estrategias de cortesía positiva que los hablantes pueden emplear en la expresión de actos no prioritarios en la negociación de acuerdo. Muchos de los mecanismos que relacionamos son empleados para marcar la ausencia de prioridad. Esto es así porque, una vez establecida la conexión entre la prioridad y el concepto de imagen (sección 5.3), podemos intuir la correspondencia entre los mecanismos utilizados para marcar la ausencia de prioridad y los que se emplean para proteger la imagen positiva del interlocutor.

1. Pretensión de acuerdo (token agreement).

Prefacios (especialmente expresiones de acuerdo)

2. Pseudo-acuerdo

Marcadores consecutivos

3. Mentiras piadosas

4. Modificadores atenuantes derivados de las máximas de Grice y dirigidos a las estrategias de cortesía:

- (a) Expresiones de probabilidad o posibilidad y grado medio o bajo de frecuencia en el sistema de modalización

- (b) Expresiones de grado medio o bajo de obligación y voluntad en el sistema de modulación
 - (c) Expresiones de orientación objetiva en los dos sistemas de modalidad
 - (d) Adjuntos modales que mitigan la fuerza ilocutiva (*in fact, in a way, in a sense, in all probability*) y el contenido léxico
5. Utilización de prefacios
- (a) Marcadores
 - (b) Expresiones de acuerdo
 - (c) Expresiones de modalidad
 - (d) Reinicios, vacilaciones
6. Utilización de pausas
7. Mecanismos de reparación

Hemos omitido de nuestra relación las *mentiras blancas*, consideradas en Brown y Levinson (1987: 115), ya que su detección no es fácil para el analista de conversaciones, dada la dificultad de decidir si el hablante está diciendo lo que siente o mintiendo por convencionalismo.

5.4.1.2 Realización de las estrategias de cortesía positiva para la producción de actos prioritarios en la negociación de acuerdo

Los actos prioritarios que favorecen la imagen positiva del interlocutor en la negociación de acuerdo, es decir, la emisión de información y opiniones favorables al interlocutor y la expresión de actos de acuerdo, pueden realizarse mediante las estrategias de cortesía positiva relacionadas en la sección 5.4.1. La estrategia posiblemente más productiva para su realización, es decir, “procura el acuerdo” puede manifestarse, según Brown y Levinson (1987: 112-113), mediante la elección de temas seguros y la repetición de la totalidad o parte del enunciado del primer hablante. Estos mecanismos coinciden, a grandes rasgos, con los expuestos por Haverkate (1994: 30), quien llama la atención sobre una estrategia de cortesía “de índole empática” que se manifiesta en una variante “profiláctica” y otra “alterocéntrica”:

La primera consiste en evitar entablar una conversación sobre asuntos controvertidos que puedan dar lugar a una divergencia de opiniones entre hablante y oyente. La variante alterocéntrica consiste en sacar a colación temas de interés personal, que se introducen preferentemente con preguntas sobre la salud, el trabajo o la familia del interlocutor. Un reflejo característico de este tipo de interacción es la repetición de las palabras del otro para mostrar solidaridad.

Tanto la variante profiláctica como la alterocéntrica se corresponden con la estrategia “safe topics”, propuesta por Brown y Levinson (1987: 112). La lista de “asuntos controvertidos” de la variante profiláctica puede incluir todos los actos que amenazan la imagen positiva del interlocutor recogidos en Brown y Levinson (1987: 67) (ii) y que hemos incluido en la sección 5.2. Por ejemplo, la elección de temas tabú, irreverentes y polémicos indican que el hablante no muestra consideración por la imagen de su interlocutor. En consecuencia, si los evitamos, evitamos el desacuerdo y el posible conflicto.

En cualquier caso, creemos que el número de estrategias de realización de “procura el acuerdo” puede ampliarse. Una vez establecida la conexión entre la prioridad y el concepto de imagen (sección 5.3), podemos intuir que los mecanismos utilizados para marcar la prioridad coinciden con los que pueden emplearse para favorecer la imagen positiva del interlocutor del mismo modo que, como hemos visto en la sección anterior, los elementos utilizados para marcar la ausencia de prioridad podrían coincidir con los que pueden emplearse para proteger la imagen positiva del interlocutor. La lista de estrategias de realización de “procura el acuerdo” podría, por tanto, incluir, además de los dos ya mencionados, otros mecanismos que indican que el hablante adopta un elevado nivel de compromiso hacia la verdad de su enunciado, por ejemplo:

3. Modificadores de refuerzo:

- a) Expresiones de certeza y de grado alto de frecuencia en el sistema de modalización.

- b) Expresiones de grado alto de obligación y de voluntad en el sistema de modulación.
 - c) Orientación subjetiva del sistema de modalización y de modulación.
 - d) Intensificación del contenido léxico mediante, por ejemplo, adjuntos modales.
4. Ausencia de prefacios y de sus componentes excepto marcadores de refuerzo argumentativo
 5. Solapamientos y ausencia de pausas
 6. Ausencia de mecanismos de reparación

5.4.1.3 Ilustración de las estrategias de cortesía positiva en la negociación de acuerdo

Las estrategias de cortesía positiva más frecuentes en nuestros datos son la número 5 “procure el acuerdo” y la número 6 “evite el desacuerdo”, estrategias que suelen aparecer simultáneamente en el mismo enunciado y suponen, aproximadamente, el 70% de todas las estrategias empleadas en la negociación de acuerdo. No obstante, nos parece interesante ilustrar el uso de otras estrategias encontradas en nuestros datos y a ello procedemos a continuación.

La **estrategia 1**, consistente en mostrar interés hacia el receptor o sus pertenencias, es de uso común en la conversación entre amigos. En el siguiente fragmento, Miles, invitado a casa de sus amigos Jamie y Harold, muestra interés por su equipo de música:

(245) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [3You must have3] good stereo. Cause I feel like I'm hearing –

También es frecuente la **estrategia 2**, mediante la cual los hablantes exageran su interés, aprobación y simpatía hacia el receptor. Las técnicas que pueden emplearse para este fin son, según Brown y Levinson (1987: 104): “(...) exaggerated intonation, stress, and other aspects of prosodics, as well as with intensifying modifiers (...)”. En el siguiente ejemplo, Miles y Pete comentan que la música de jazz que han puesto sus amigos parece real. Observamos la pronunciación enfática de “real thing” y otros recursos, no comentados por Brown y Levinson

(1987: 104) pero que sugerimos como el estilo directo empleado en “... is there somebody downstairs, .. playing?²⁹” y las construcciones focalizadoras: “5In fact I5] [6was getting ready6] [7to say7]” y “[<X I mean X>] that was what I first [2thought”.

(246) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [4I thought that was the4] **real thi=ng.**

HAROLD: ... You think we have like a [5jazz5] [6band next6] [7door7]?

MILES: [**5In fact I5] [6was getting ready6] [7to say7],**

PETE: [6@@@6]

MILES: ... **is there somebody downstairs, .. playing?**

JAMIE: [@]

PETE: [<X I mean X>] **that was what I first [2thought-**

JAMIE: [2(H) It's <X our X> garage band2].

PETE: when .. when the ja=zz came on2]. ... As compared to the other stuff, for some reason it sounded like it was out there, or kind of [.. coming] in [2from some2] [3place3],

La **estrategia número 3**, consistente en potenciar el interés del enunciado, puede hacer uso de distintas técnicas. Brown y Levinson (1987: 106) incluyen la utilización del presente, el estilo directo y la exageración. A continuación ilustramos las tres técnicas y sugerimos otras que encontramos en las conversaciones analizadas.

1. Utilización del presente

En este fragmento, la utilización del presente aporta realismo a la escena:

(247) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

²⁹ La técnica del estilo directo es comentada al elaborar la técnica número 3.

JAVI: **Estás** allí por las noches y **tie<(n)><(e)>s** la puerta ésta bien cerrada y **oyes** allí en la tolva como chascan.

CLAUDIA: Y chascan ellos.

2. *Estilo directo*

En el siguiente ejemplo, el estilo directo queda reforzado por la imitación de la voz de la madre:

(248) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: [4The mother. The (H)= <**VOX get over4**> **here you, nya nya nya nya nya nya** [5**nya nya VOX**>5].

3. *Hipérbole:*

Lynne, estudiante de ciencias equinas, exagera respecto al número de ligamentos de un caballo para llamar la atención sobre la dificultad que supone aprender sobre ellos en clase:

(249) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: and they go through .. %every kinda ligament.

and I mean, there's, ... (H) **millions of** ligaments, and **millions of** .. tendons, you know, well not millions, but, .. I mean,

LENORE: yeah, [I bet].

A continuación comentamos las técnicas que sugerimos para ampliar la relación de Brown y Levinson (1987: 106). El interés también puede potenciarse mediante la *interrogación retórica*, como en el siguiente ejemplo, en el que Lynne llama la atención de Lenore sobre la cantidad de dinero que cuesta herrar caballos: “Could you imagine all those horses out there, if we had em all shod?”

(250) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: but,

it's just that people would volunteer their horses to the college,

because,
(H)= .. it costs like thirty bucks to get your horse shod.
.. I mean,
that's just how much it costs.
**Could you imagine all those horses out there,
if we had em all shod?**
that's --

LENORE: [How many have you got].

LYNNE: [(H) thirty] bucks,
for twenty horses- --

La utilización de opuestos puede considerarse una estrategia más de cortesía positiva para atraer el interés del receptor:

(251) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: ... (TSK) %_Our job,
is to shape the shoe,
.. to the horse's foot.
... (H) And that,
it d- it sounds **easy**,
.. but it's really **hard** to do.

La utilización del “tú” *arbitrario* puede emplearse también para intensificar el interés del enunciado. Los siguientes ejemplos ilustran este fenómeno en español y en inglés. Hemos resaltado en negrita *you/ tú* y las desinencias verbales de segunda persona del singular:

(252) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

JAVI: **Estás** allí por las noches y **tie<(n)><(e)>s** la puerta ésta bien cerrada y **oyes** allí en la tolva como chascan.

CLAUDIA: Y chascan ellos.

(253) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: (H) They're taking the risk,
.. of having their horse ... get lame,
but,
(H) .. It really never happens,
cause we have our s- instructor right there,
telling us,
this is what **you do**.
(H) And it's not like,
.. there's a person that's just gung ho,
and goes and just,
(H)= trims their feet,
and puts the shoe on,
you know=,
you d- you d- you ca=n't do that.
And so we have our instructor right there,
and we asked a million questions,
.. all the time I mean,
(H) he e- --
he just runs around.
everywhere.
.. **you know**.

En inglés, la utilización de *you know*, ilustrada en el anterior ejemplo, sirve también para reforzar el interés del enunciado, al tratar de asegurar la atención del interlocutor. Brown y Levinson (1987: 107) incluyen esta expresión, junto con 'see what I mean?' o 'isn't it' en su relación de técnicas para avivar el interés del receptor. Schiffrin (1987: 54) explica así la función de este marcador:

Y'know is directed toward gaining hearer involvement in an interaction. In (b) and (s), *y'know* seems to be marking some kind of appeal from speaker to hearer for consensus, e.g. for understanding as to the meaning of fate, or even, for agreement

on the position being taken about fate. (...) I will propose that *y'know* marks speaker/hearer alignment.

La utilización de las interrogativas negativas también produce el efecto de intensificación del interés del enunciado, como puede apreciarse en este ejemplo:

(254) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: [3Yeah3], aren't they real s-, .. aren't their k- .. legs [pretty soft]?

MILES: [Yeah, there's] less calcium % deposits <X in them X>. ... [2And2] also,

PETE: [2Mm2].

MILES: .. they're still growing.

Harold produce una elicitación de acuerdo mediante una interrogativa negativa que trata de obtener el acuerdo de Pete.

Otras estrategias para intensificar el interés del enunciado son de tipo *kinésico*. En el siguiente fragmento, Lynne chasca los dedos:

(255) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: [twen]ty-eight horses,
you know=?
(H) I mean,
... Jesus,
that would be a th- .. nine hundred dollars,
<<SNAP +just SNAP>> like tha=t.
... <SM I mean,
could you imagine SM> ?

La *blasfemia*, “*Jesus*” en el ejemplo anterior, sirve también para intensificar la fuerza e interés del enunciado.

La estrategia **número 4**, utilizada para expresar la identidad de un grupo, la encontramos realizada en el uso de términos de dirección cariñosos o que refuerzan dicha identidad. El término de dirección coloquial más frecuente en las conversaciones analizadas en lengua inglesa es *guy* que, por ejemplo, es empleado 40 veces en la conversación *Lambada*.

(256) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE [Yeah, you **guys**] [2could2] be partners.

En las conversaciones en español, el término *tío* se emplea de forma semejante. También encontramos el uso de *hijo*, con la misma función, aunque el interlocutor no sea exactamente hijo del hablante. En el siguiente ejemplo, Claudia emplea el término para referirse a su nieto:

(257) *CORLEC, Rega (Conversación familiar)*

CHEMA: ¿Ya no tiene mareos y esas cosas? ¿Está mejor o peor? ¿de los mareos? y eso.

CLAUDIA: No... mareos no, **hijo**. No.

También se manifiesta esta estrategia en el empleo de términos del registro coloquial, como *buck*, en lugar de *dollar* que encontramos en la conversación *Actual Blacksmithing* del *SBCSAE*.

La estrategia **número 5**, “procure el acuerdo”, puede hacer uso de las siguientes técnicas:

Elección de *temas seguros*, con los que es probable que los interlocutores estén de acuerdo. En el ejemplo siguiente, Pamela propone hablar de las vacaciones para poder estar de acuerdo con su compañero, una vez que comprueba que no son capaces de entenderse en lo referente al tema de la muerte, el cielo y el infierno:

(258) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: ... No I I don't want to hear anything out of a book with,

.. chapter called heaven and hell.

PAMELA: You don't.

DARRYL: .. No.

PAMELA: Nkay.

Well then let's talk about [our vacation].

Otra técnica para procurar el acuerdo, consiste en la repetición de la totalidad o parte del enunciado del primer hablante:

(259) *CORLEC, Rega (Conversación familiar)*

LUIS: Y como es... </simultáneo> los perros no la <simultáneo>
asimilan bien.

M. CARMEN: : Los perros no la asimilan. </simultáneo>

(260) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

DORIS: ... I know.

... It won't last long.

... But,

.. it sure does **make a mess** in the house.

LYNNE: Yeah=.

it [**makes a mess**].

Además, como ya expusimos en la sección 5.4.1.2. del capítulo 6, el hablante puede indicar un grado elevado de compromiso hacia la verdad de su enunciado mediante la utilización de los siguientes elementos que relacionamos e ilustramos:

1. Modificadores de refuerzo:

(a) Expresiones de certeza y de grado elevado de frecuencia en el sistema de modalización.

En el siguiente ejemplo, la utilización de expresiones de elevado grado de frecuencia sirve para indicar el compromiso de las hablantes con la verdad de su enunciado:

(261) *Santamaría 1992, Comida familiar*

MARÍA: Porque **todo el día** oyendo millones y ganando millones
<simultáneo> y ganando millones,

PILAR: Sí, **to<(d)>o el día, to<(d)>o el día. To<(d)>o el día.**
</simultáneo>

(b) Expresiones de grado alto de obligación o de voluntad en el sistema de modulación. En (262), las expresiones con **debe**, indican elevado grado de certeza del hablante:

(262) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

LORENZA: No, si **deben** tener buen motor.

CHEMA: En 5 o 6 minutos ya está el coche bien pero los cinco o 6 minutos primeros...

LORENZA: Pero en el invierno a... a Enrique y a María Jesús le ha da<(d)>o buena lata. Sí, sí.

CHEMA: Y es porque **deben** tener el problema ese del sistema eléctrico.

(c) Orientación subjetiva del sistema de modalización y de modulación. El siguiente ejemplo contiene expresiones de modalización subjetiva con las que los hablantes indican su compromiso con la verdad de los enunciados:

(263) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

JAVI: Pues sí </simultáneo> va a estar cuatro días, **me parece**.

CLAUDIA: No. Hasta que tú vendas los terneros, **yo creo** que va a <simultáneo> estarse.

Sin embargo, en el siguiente ejemplo, Jose elude la orientación subjetiva de su enunciado y elige, en cambio, una expresión de orientación objetiva de carácter impersonal:

(264) *Santamaría 1992, Comida familiar*

JOSE: Es que tampoco me gusta a lo mejor la tuya. </simultáneo>

ANTONIO: Exactamente.

JOSE: Y **hay que aguantarse**, o sea...

(d) Intensificación del contenido léxico mediante, por ejemplo, adjuntos modales, como en el siguiente ejemplo:

(265) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: [3<X Guess X> kids' bo=nes, just like3] .. [4grow4] [5back5]
really fast (Hx).

PETE: [4M4][5hm=5].

2. Ausencia de prefacios y de sus componentes, excepto cuando se trata de marcadores de refuerzo argumentativo como el uso de *no* ilustrado en el siguiente ejemplo:

(266) *CORLEC, Piso*

CARMEN: Sí, sí, sí. **No** si... le digo la verdad que tiene luz.

LUIS: **No, no, no.** Tiene luz.

1. Solapamientos y ausencia de pausas. En el ejemplo (265) María expresa su acuerdo en solapamiento con Jose:

(267) *Santamaría 1992, Comida familiar*

JOSE: Se les junta, se les junta en el límite, en el límite y se dice: "Ahora aqu<palabra cortada> aquí estáis vosotros, los que tenéis que combatir,

cuando vosotros moráis si alguien quiere combatir combate,
<simultáneo> y si no...

MARÍA: **Eso, eso.** </simultáneo>

4. Ausencia de mecanismos de reparación. En nuestros datos sólo encontramos mecanismos de reparación en la producción de actos de desacuerdo y en la formulación de opiniones en actos de inicio.

Otra realización que podría incluirse en la relación de estas estrategias es la utilización de interrogativas negativas, como la del siguiente fragmento:

(268) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: [3Yeah3], **aren't they real s-, .. aren't their k- .. legs
[pretty soft]?**

MILES: [Yeah, there's] less calcium % deposits <X in them X>. ...

[2And2] also,

PETE: [2Mm2].

MILES .. they're still growing.

La estrategia **número 6**, “evite el desacuerdo”, puede realizarse mediante los siguientes mecanismos, que suponen una ampliación de los contenidos en Brown y Levinson (1987: 113-117):

2. Pretensión de acuerdo (*token agreement*).

Prefacios (especialmente expresiones de acuerdo)

3. Pseudo-acuerdo

Marcadores consecutivos

4. Mentiras piadosas

5. Modificadores atenuantes derivados de las máximas de Grice y dirigidos a las estrategias de cortesía:

(a) Expresiones de probabilidad o posibilidad y grado medio o bajo de frecuencia en el sistema de modalización

- (b) Expresiones de grado medio o bajo de obligación y voluntad en el sistema de modulación
 - (c) Expresiones de orientación objetiva en los dos sistemas de modalidad
 - (d) Adjuntos modales que mitigan la fuerza ilocutiva y el contenido léxico
5. Utilización de prefacios
 - (a) Marcadores
 - (b) Expresiones de acuerdo
 - (c) Expresiones de modalidad
 - (d) Reinicios, vacilaciones
 6. Utilización de pausas
 7. Mecanismos de reparación

A continuación, ilustramos aquellos mecanismos que encontramos en las conversaciones analizadas:

1. Pretensión de acuerdo (token agreement).

El siguiente ejemplo contiene un prefacio formado por una expresión de acuerdo y un conector, correspondientes a la fórmula *Yeah, but*:

(269) *SBCSAE, Book about Death*

PAMELA: You haven't read the book,
one.

You haven't read the book,
so you don't know.

... [I haven't read the book so I don't know,

DARRYL: [**Yeah but** I do know,

it it's an awfully,
it's it's] an awfully presumptuous thing,
PAMELA: but (H)],
DARRYL: to sit down and write a book about [death,

2. Pseudo-acuerdo

Brown y Levinson (1987: 115) incluyen ejemplos con marcadores consecutivos para ilustrar esta estrategia. Sin embargo, ninguno de los ejemplos se refieren a la expresión de acuerdo con opiniones sino a la aceptación de propuestas: “I’ll be seeing you then”. En una de las conversaciones analizadas, encontramos un ejemplo interesante, que creemos que podría incluirse en esta estrategia de pseudo-acuerdo. Harold utiliza el término “unflexible”. Sin embargo cuando Jamie pregunta si quiere decir “inflexible”, él no rectifica sino que acepta el término como válido, además del que ha empleado:

(270) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: [Mhm], uncoordinated and .. **unflexible**.

PETE: ... Right,

HAROLD: ... Stiff[=].

JAMIE: [**In**]flexible?

PETE: ... **That too**.

Por tanto esta estrategia puede resumirse en la aceptación de la información propuesta aunque no corresponda con la realidad.

3. Mentiras blancas.

No hemos encontrado en nuestros datos.

4. Modificadores atenuantes derivados de las máximas de Grice y dirigidos a las estrategias de cortesía:

(a) Expresiones de probabilidad o posibilidad y grado medio o bajo de frecuencia en el sistema de modalización.

En el siguiente ejemplo, María modaliza su enunciado mediante una expresión de frecuencia media:

(271) *Santamaría 1992, Comida familiar*

MARÍA: Pues **a veces** los concursos son más pornográficos que la pura pornografía.

ANTONIO: Sí, también, bien, si también.

A continuación ilustramos el mismo mecanismo en una conversación en lengua inglesa:

(272) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: it's so= gross,

because,

(H) .. **sometimes** if you get one that's been thawed out a little bit,

.. they start really stinking and stuff?

Oh,

it's the grossest thing.

En el siguiente ejemplo, Pamela intenta evitar el desacuerdo modalizando el nivel de certeza del enunciado de Darryl:

(273) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: (H) Well how is write- --

reading a book written by some schmuck,

who thinks he's an expert on d=eath,

(H)

PAMELA: Well he **may or may not be** a schmuck,

(b) Expresiones de grado medio o bajo de obligación y voluntad en el sistema de modulación.

En el ejemplo incluido a continuación, Miles mitiga la fuerza de aserción de su enunciado mediante la expresión de modulación *supposed*:

(274) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [<X That X> boy, .. he's **supposed** to be awe]some.

(c) Expresiones de orientación objetiva en los dos sistemas de modalidad.

El ejemplo (274) ilustra el empleo de la orientación objetiva de la modulación.

(d) Adjuntos modales que mitigan la fuerza ilocutiva y el contenido léxico.

En el siguiente ejemplo, Rosi mitiga la fuerza de su aserción, en desacuerdo con Carmen, mediante el adjunto *al menos para mí*:

(275) *Santamaría (1992), Vecinas*

CARMEN: Y ese es muy rápido y luego, por ejemplo

ROSI: <simultáneo> Es todo rápido. Es todo

CARMEN: para calentar la leche, para el desayuno. </simultáneo>

ROSI: rapidísimo todo, <simultáneo> **al menos para mí**.

5. Utilización de prefacios

En el ejemplo incluido a continuación observamos la producción de un prefacio que contiene el marcador de formulación *well*, y un reinicio:

(276) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE: ... He was my fashion consultant today.

PETE: Right. ... @@@

MILES: Hm.

PETE: @(H)

HAROLD: ... I wasn't?

PETE: ... That's right.

JAMIE: **Well you- -- .. I don't know.**

8. Utilización de pausas

Las pausas pueden utilizarse para retrasar y mitigar el desacuerdo. Pamela produce una pausa larga antes del prefacio de su enunciado:

(277) *SBCSAE, Book about Death*

DARRYL: ... (H) Anyone who sits down to write a book about d=eath,

.. with the hopes of enlightening,

his fellow human beings,

(H) .. is in my book a schmuck.

PAMELA: ... (TSK) (H) Well now,

... <VOX them's fightin' [wor=ds,

9. Mecanismos de reparación

Sirva el ejemplo (276) para la ilustración de la producción de autoreparación. Jamie trunca su enunciado después de *well you* para comenzar otro enunciado.

Aunque Brown y Levinson (1987) no incluyen la utilización de palabras generales entre las realizaciones de la estrategia de cortesía positiva “evita el desacuerdo”, creemos que su empleo responde a tal función como se observa en el siguiente ejemplo:

(278) *SBCSAE, Actual Blacksmithing*

LYNNE: [And so this was] probably like a Billings radio station,

or [2**something** like that?

LENORE: [2Yeah,

.. Unhunh2].

La estrategia 8, consistente en la utilización de humor para mitigar la posible ofensa de un AAI puede observarse en el ejemplo siguiente:

(280) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

M. CARMEN: **No si se le cuentan las costillas y eso que tienen buenas lanas. <risa>**

LUIS: **<risa> Hombre, aquí los perros nunca han esta<(d)>o mu<(y)> lustrosos pero...**

M. Carmen se refiere con humor al mal aspecto del perro de la familia. Luis responde produciendo una estrategia encubierta de generalización, estrategia que comentaremos en la próxima sección.

5.4.2 Realización encubierta de actos no prioritarios en la negociación de acuerdo

La emisión de información y de opiniones desfavorables al receptor y la producción de desacuerdo pueden realizarse encubiertamente. Según Brown y Levinson (1987: 211) un acto comunicativo se realiza encubiertamente cuando no es posible atribuirle claramente una intención comunicativa: “A communicative act is done off record if it is done in such a way that it is not possible to attribute only one clear communicative intention to the act”. Cuando un acto se realiza encubiertamente, el receptor desempeña un papel decisivo en su interpretación mientras que el emisor puede eximirse hasta cierto punto de su responsabilidad en tal interpretación: “Thus if a speaker wants to do an FTA, but wants to avoid the responsibility for doing it, he can do it off record and leave it up to the addressee to decide how to interpret it”, (Brown y Levinson, 1987: 211). A través de un proceso de inferencia, el receptor interpreta la intención comunicativa del emisor. La presencia de determinado elemento desencadenante puede ser definitiva para que dicho proceso se realice con éxito. Según Brown y Levinson (1987: 211) la violación de alguna de las máximas de Grice puede constituir el elemento desencadenante del proceso: “A very plausible candidate for the trigger

is some violation of a Gricean Maxim”. Como consecuencia, las estrategias de realización encubierta de los AAI se articulan en torno a la violación de las máximas de Grice.

Aunque no vamos a entrar en una descripción detallada de cada estrategia, para lo cual remitimos a Brown y Levinson (1987: 213-227), comentamos, brevemente, las más utilizadas en los procesos de negociación de acuerdo, es decir, minimice (*understate*), exagere, utilice tautologías, contradicciones, ironía, metáforas, preguntas retóricas, sea ambiguo, impreciso, generalice, desplace al receptor y utilice elipsis.

La *minimización (understatement)* genera implicatura al proporcionar menos información de la necesaria. Por ejemplo, la elección de un término descriptivo inferior en la escala al que en realidad corresponde o, alternativamente, la mitigación de un término que implicará un valor inferior: “Understatements are one way of generating implicatures by saying less than is required. Typical ways of constructing understatements are to choose a point on a scalar predicate (e.g. tall, good, nice) that is well below the point that actually describes the state of affairs, or to hedge a higher point which will implicate the (lower) state of affairs”, (Brown y Levinson, 1987: 217-8). Como ejemplo, los autores incluyen “He’s alright” que puede interpretarse como una crítica minimizada, que implica “I think he’s awful”, o como un cumplido minimizado, que implica “I think he’s fabulous”. Parece que el hablante suele evitar los términos descriptivos que ocupan posiciones inferiores en la escala cuando emite críticas y los que ocupan posiciones superiores cuando produce cumplidos: “That is, in the case of a criticism, S avoids the lower points of the scale, and in the case of a compliment, or admission, S avoids the upper points”. No obstante, debemos diferenciar las minimizaciones encubiertas de la utilización de modificadores atenuantes o reforzadores. El contexto proporciona las claves para su diferenciación, según Brown y Levinson (1987: 218): “Note that the necessity for background knowledge in order to interpret such informationally inadequate utterances means that, if they are contextually marked and therefore on record, they are essentially positive-politeness devices, stressing shared knowledge and/or shared values”.

La *exageración (overstatement)* produce implicaturas mediante la elección de un término descriptivo que supera la realidad: “(...) by exaggerating or choosing a point on a scale which is higher than the actual state of affairs”, (Brown y Levinson, 1987: 219). El mensaje

implícito puede quedar lejos del explícito. Por ejemplo “You never do the washing up”, (Brown y Levinson, 1987: 220), se interpreta como una crítica u opinión desfavorable para el receptor.

Las *tautologías* son enunciados que no proporcionan información y, precisamente por esa razón, los hablantes buscan una interpretación informativa. Brown y Levinson (1987: 220) presentan ejemplos como “War is war” o “Boys are boys”, que pueden ser interpretados como excusas.

La utilización de *contradicciones* pone de manifiesto que el hablante no puede estar diciendo la verdad y, en consecuencia, produce implicaturas. Brown y Levinson (1987: 221) ilustran esta estrategia con ejemplos como “Well, John is here and he isn’t here”, que puede utilizarse para describir el estado de embriaguez de John.

La *ironía*, según Brown y Levinson (1987: 221) consiste en decir lo contrario de lo que se piensa. Aun así, el significado transmitido se corresponde con el que el hablante tiene en mente si hay indicios prosódicos, kinésicos o contextuales: “By saying the opposite of what he means (...) S can indirectly convey his intended meaning, if there are clues that his intended meaning is being conveyed indirectly. Such clues may be prosodic (e.g. nasality), kinesic (e.g. a smirk), or simply contextual: John is a real genius. (After John has done twenty stupid things in a row)”. Como ya hemos comentado en la introducción, Haiman (1998: 20) distingue *sarcasmo* de *ironía*: “First, situations may be ironic, but only people can be sarcastic. Second, people may be unintentionally ironic, but sarcasm requires intention”. En nuestro análisis utilizaremos la distinción de Haiman por ser más actual.

Las *metáforas* pueden transmitir significado abiertamente pero cuando existen varias connotaciones posibles y no está claro cuál de ellas es la elegida por el hablante, su utilización es encubierta. Brown y Levinson (1987: 222) ilustran la utilización encubierta de las metáforas con el ejemplo “Harry is a real fish” en el que “fish” puede significar que bebe, nada, es escurridizo o tiene la sangre fría como un pez.

Las *preguntas retóricas* han sido tratadas ampliamente en el capítulo cinco de este trabajo. No obstante, nos interesa aquí recalcar su utilización en la producción de críticas, apuntada por Brown y Levinson (1987: 223) e ilustrada con el ejemplo: “How many times do I have to tell you?”. También es interesante comentar que Brown y Levinson (1987: 224) mencionan los adverbios *just*, *even*, *ever* como palabras que fuerzan una interpretación retórica de determinadas preguntas.

La *ambigüedad* puede conseguirse mediante metáforas cuando existen varias interpretaciones posibles, como hemos visto más arriba. Según Brown y Levinson (1987: 225) todas las estrategias de realización encubierta de un acto consiguen cierto grado de ambigüedad, entendida en un sentido amplio, como la falta de certeza respecto a la implicatura que se produce en cada caso.

La *imprecisión* se refiere, según Brown y Levinson (1987: 226), a la falta de información sobre quién es el objeto del AAI o sobre lo que constituye la ofensa. Las críticas, por ejemplo, pueden hacer uso de tal imprecisión: “Perhaps someone did something naughty”, (Brown y Levinson, 1987: 226).

La *generalización* puede emplear la formulación de reglas. Al receptor le queda decidir si la regla puede aplicársele a él: “Rule instantiation may leave the object of the FTA vaguely off record: The lawn has got to be mown”, (Brown y Levinson, 1987: 226). La utilización de refranes responde a este tipo de estrategia. Suelen emplearse para dar consejo o formular críticas que, con el respaldo de la tradición, suponen menor afrenta a la imagen del receptor: “(...) as criticism with the weight of tradition, it is perhaps easier on face than other kinds of rule-stating”, (Brown y Levinson, 1987: 226).

El *desplazamiento* del receptor consiste en ocultar quién es el destinatario de la amenaza o incluso en dirigirla hacia un destinatario al que no le suponga amenaza alguna. Brown y Levinson (1987: 226-227) citan un ejemplo de Ervin-Tripp (1972: 247) en el que una secretaria le pide a otra que le pase la grapadora cuando, en realidad, un profesor está mucho más cerca de la grapadora que la otra secretaria.

Por último, la *elipsis* supone una interesante estrategia de realización encubierta de AAI. Como ya ha sido tratado como mecanismo de cohesión gramatical en la sección 5.2 del capítulo 4, no vamos a repetir aquí sus características. No obstante, es importante comentar el papel que desempeñan en la producción encubierta de AAI. Tal y como explican Brown y Levinson (1987: 227) la elipsis hace posible que el AAI quede sin realizar o incompleto y deja la implicatura pendiente de la interpretación del receptor: “By leaving an FTA half undone, S can leave the implicature ‘hanging in the air’ just as with rhetorical questions: Well, if one leaves one’s tea on the wobbly table...”.

Tal y como explicamos en la sección 2.4.1 del capítulo 3, hemos codificado todas las estrategias de realización encubierta de AAI para analizar su intervención en la negociación de acuerdo. A continuación la ilustramos haciendo referencia a la violación de las máximas de relevancia, cantidad, calidad y manera de Grice.

La violación de la *máxima de relevancia*, puede realizarse facilitando elementos desencadenantes o indicios sobre los motivos o condiciones para llevar a cabo una acción. En el siguiente ejemplo, Luis, vendedor de piso, evita la realización de un acto evaluativo sobre el mal estado de la pintura de la escalera y la falta de bisagras nuevas. Tal acto no favorecería su propia imagen y, por tanto, recurre al comentario de los motivos que están retrasando la pintura, aunque interrumpe su exposición para mostrar las bisagras, indicio de que falta poco para su instalación.

(281) *CORLEC, Piso*

LUIS: Esto **hay que... pintarlo**. Se va a hacer un... están buscando... Esto hay que terminar; falta aquí éste, faltan las bisagras de de bronce... Son éstas. <silencio> Esto pa<(r)><(a)> la parte de afuera.

CARMEN: Ah.

La violación de la *máxima de cantidad* puede realizarse mediante minimización, exageración y tautologías. Para conseguir la minimización, los hablantes pueden recurrir a la lítote, como vemos en los siguientes ejemplos:

(282) *CORLEC, Rega (Conversación familiar)*

JOSE: El pienso ese no <simultáneo> creo que les vaya bien.

(283) *CORLEC, Rega (Conversación familiar)*

JAVI: No estaban más lustrosos en primavera que <simultáneo> aquí.

(284) *SBCSAE, Lambada*

JAMIE ... He does[n't explain anything precisely].

En el ejemplo (282) Jose minimiza el contenido de un enunciado que podría haber sido formulado sin minimización como: “El pienso ese les va mal”. En (283) la ausencia de minimización podría haber resultado en: “En primavera estaban menos lustrosos que ahora” y en (284) en el enunciado: “He explains things imprecisely”.

La *máxima de cantidad* también puede violarse mediante exageración, como se observa en el siguiente fragmento:

(285) *SBCSAE, Lambada.*

MILES: [3You must have3] good stereo. Cause I feel like I'm hearing --

HAROLD: ...We have % -- These are like,

JAMIE: the [**world's worst**] **speakers.**

MILES: [Where is the other one].

HAROLD: These are the [2shittiest2] .. speakers on earth.

La violación de la *máxima de calidad* puede realizarse utilizando contradicciones, ironía, metáforas y preguntas retóricas. En nuestros datos encontramos ejemplos de algunos de estos recursos, que ilustramos a continuación.

En el siguiente fragmento, la ironía³⁰ ayuda a Harold a expresar su desacuerdo de manera encubierta después de que Miles ha comentado su impresión de estar oyendo música en directo:

(286) *SBCSAE, Lambada*

MILES: [4I thought that was the4] real thi=ng.

HAROLD: ... **You think we have like a [5jazz5] [6band next6]
[7door7]?**

³⁰ Como ya hemos explicado en la introducción y en la sección 5.4.2 del capítulo 6, Haiman (1998: 20) distingue *sarcasmo* de *ironía*. Según esta distinción, los ejemplos que Brown y Levinson (1987: 221) consideran *ironía*, serían *sarcasmo* para Haiman.

También encontramos ironía en las palabras de Claudia. Se refiere a lo listos que son los perros pero hace explícito lo contrario:

(287) *CORLEC, Rega, conversación familiar*

JOSE: El pienso ese no <simultáneo> creo que les vaya bien.

CLAUDIA: **Esos no saben, </simultáneo> ¿verda<(d)>?**

Como ya hemos visto en la sección 2.2.5 del presente capítulo, la utilización de preguntas retóricas sirve para expresar opiniones desfavorables hacia el interlocutor. Brown y Levinson (1987: 214) la consideran una estrategia de realización encubierta. Creemos que, de igual modo, podría añadirse a la lista de estrategias de realización encubierta la utilización de interrogaciones que piden aclaración, como las producidas en (288) y (289):

(288) SBCSAE, Book about Death

PAMELA: Hardly=,

look where I've come from.

... (H) I mean,

.. % (Hx) ... (H) % this chapter on heaven an hell,

it's really interesting.

DARRYL: ... **Why,**

(289) SBCSAE, Book about Death

DARRYL: .. **What does that have to do with heaven and hell in the book.**

PAMELA: ... Well,

... % I'm just sort of= reiterating.

... I could read you some.

DARRYL: [No].

La violación de la *máxima de modo* puede realizarse siendo ambiguo, impreciso, generalizando, desplazando al receptor y utilizando elipsis.

En el siguiente ejemplo, observamos que aunque Pete ignora qué parte del cuerpo se ha roto el sobrino de Harold y Jamie, evita la pregunta directa, seguramente por cortesía. Violando la máxima de modo, manifiesta su duda al tiempo que utiliza la palabra general “something”.

(290) *SBCSAE, Lambada.*

PETE: [3I was **wonder3**]ing about that, I was **imagining** [4he had broke an arm4] or **something**.

JAMIE [4<HI Oh yeah= HI>4].

PETE But it was his leg?

HAROLD .. Yeah[=].

Jamie produce un acto de confirmación aunque en realidad no queda claro qué es lo que confirma a causa de la vaguedad de Pete y éste debe concretar más su pregunta en el siguiente turno.

La utilización de la *imprecisión* como estrategia encubierta, queda patente en el enunciado de Jamie en el siguiente fragmento:

(291) *SBCSAE, Lambada*

HAROLD: Which [3one is pregnant3].

JAMIE: & [3br=at .. kid-3],

HAROLD: The [4the .. the really fat <X red-haired woman X>4]?

JAMIE: [4**The mother. The (H)= <VOX get over4**] here you, **nya nya nya nya nya nya** [5**nya nya VOX**>5].

Jamie no critica abiertamente a la mujer de la que están hablando pero prosódicamente, mediante la imitación de sus gritos, está ridiculizando su comportamiento.

En el siguiente fragmento, Jamie critica a los chicos que le han acompañado de compras porque no se han comprado nada. En lugar de hacerlo abiertamente, emplea la *generalización* como estrategia de realización encubierta:

(292) SBCSAE, *Lambada*

JAMIE ... You know how boys are. ... They never buy clothes.

El siguiente ejemplo corresponde a la misma estrategia de generalización, en este caso con uso de la segunda persona de singular genérica:

(293) SBCSAE, Book about Death

PAMELA: <X I mean X> books,

wor=ds.

I mean,

... n- they just become handbooks.

You distill them,

and use them in your own way.

DARRYL: ... <P No P>,

... no,

.. no I don't.

En el ejemplo (294), Harold emite una opinión desfavorable para el receptor (Jamie) pero lo hace mediante una crítica encubierta con *desplazamiento del receptor*:

(294) SBCSAE, *Lambada*.

HAROLD So ~Jamie **the old lady** went and yelled at em.

La última estrategia encubierta, consistente en dejar incompleto el acto amenazador, puede observarse en los siguientes fragmentos, en los que vemos como dos actos de evaluación que podrían contener críticas u opiniones desfavorables quedan incompletos:

(295) SBCSAE, Lambada.

JAMIE: Those ki=ds are [just] --

(296) CORLEC, Rega (Conversación familiar)

JOSE: No le va, no le va esto. Yo veo que no...

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Este capítulo está dedicado a la presentación de las conclusiones obtenidas de nuestro estudio. Comienza resumiendo nuestras aportaciones a la definición de los conceptos de *acuerdo*, *desacuerdo*, *conversación* y *conversación coloquial* y continúa exponiendo las principales conclusiones referentes a las tres hipótesis planteadas en la introducción. El capítulo finaliza con las conclusiones finales y las implicaciones más importantes que pueden derivarse de la investigación.

1 DEFINICIÓN DE ACUERDO Y DESACUERDO

El presente estudio descarta las definiciones de actos de habla que no tienen en cuenta el discurso, tales como las propuestas por Bach y Harnish (1979) o Ballmer y Brennenstuhl (1981), propuestas que elaboran las taxonomías de Austin y Searle y adolecen de los mismos problemas. La taxonomía de actos discursivos de Tsui (1994), en cambio, se basa en criterios de posición discursiva y nos permite precisar el tipo de actos que intervienen en la negociación de acuerdo, tales como los producidos en los pares de *elicitación: acuerdo*, *elicitación: confirmación*, *evaluación: acuerdo* e *información: aceptación* en movimientos de inicio, respuesta y seguimiento. De este modo queda delimitada la posición estructural de los actos que intervienen en la negociación de acuerdo y podemos pasar a definir, por una parte los actos que son susceptibles de producir acuerdo o desacuerdo y, por otra, los que pueden contener acuerdo o desacuerdo. Los primeros son aquéllos actos que expresan opiniones y se producen en la primera parte de los siguientes pares: *elicitación: acuerdo*, *elicitación: confirmación*, *evaluación: acuerdo* e *información: aceptación*, definidos como sigue:

1. Primera parte del par *elicitación: acuerdo*. El hablante trata de obtener el acuerdo del interlocutor con su presuposición de que la proposición expresada es cierta.

2. Primera parte del par *elicitación: confirmación*. El hablante trata de obtener de su interlocutor la confirmación de que su presuposición es correcta.
3. Primera parte del par *evaluación: acuerdo*. El hablante emite un juicio o evalúa determinadas circunstancias relativas a acontecimientos, estados de las cosas o individuos.
4. Primera parte del par *información: aceptación*. El hablante comunica información sobre acontecimientos, estados de las cosas o individuos y espera que su interlocutor acepte tal información como una representación correcta de la realidad.

Los actos que expresan acuerdo son respuestas *positivas* que siguen a la primera parte de los pares arriba mencionados o también aquéllos actos producidos tras dichas respuestas en los *movimientos de seguimiento* como *aprobación, aceptación* o *concesión*, si bien el grado de acuerdo varía entre éstos de mayor a menor. La *aprobación* expresa un nivel de acuerdo mayor que la *aceptación* o la *concesión*. Por el contrario, caracterizamos como *actos que expresan desacuerdo* a las respuestas *negativas* que siguen a la primera parte de los pares: *elicitación: acuerdo, elicitación: confirmación, evaluación: acuerdo* e *información: aceptación*. En algunos casos, las *temporizaciones* también pueden considerarse casos de desacuerdo.

Los actos discursivos que pueden expresar acuerdo y desacuerdo son, por tanto, los siguientes:

1. Segunda parte del par *elicitación: acuerdo*. El acuerdo se produce cuando el interlocutor comparte con el hablante que expresó su opinión la presuposición de que la proposición expresada es cierta. El desacuerdo se produce cuando no se comparte dicha presuposición.
2. Segunda parte del par *elicitación: confirmación*. El acuerdo se produce cuando el interlocutor confirma que la presuposición del primer hablante es correcta. En caso contrario clasificaríamos la desconfirmación o ausencia de confirmación como desacuerdo.
3. Segunda parte del par *evaluación: acuerdo*. El acuerdo se produce cuando el interlocutor acepta el juicio o evaluación de determinadas circunstancias relativas a acontecimientos, estados de las cosas o individuos. El desacuerdo se produce en caso contrario, es decir, cuando se produce el rechazo de dicho juicio o evaluación o, cuando, mediante una temporización, se retrasa la aceptación.

4. Segunda parte del par *información: aceptación*. El acuerdo se produce cuando el interlocutor acepta la información sobre acontecimientos, estados de las cosas o individuos como una representación correcta de la realidad. El desacuerdo se produce cuando el interlocutor rechaza dicha información o, cuando, mediante una temporización, se retrasa la aceptación.

2 CONCEPTOS DE CONVERSACIÓN Y CONVERSACIÓN COLOQUIAL

Para delimitar el campo de nuestro estudio, hemos analizado distintas definiciones y usos del término *conversación* (Levinson 1983, Schegloff 1987, Eggins y Slade 1997). Consideramos que el término *conversación* no debería emplearse para referirse a la interacción propia de contextos institucionales y con fines fundamentalmente transaccionales. Proponemos el término *interacción transaccional e institucional* para designar este género, combinando el uso de *interacción*, como traducción del término *talk-in-interaction*, de Schegloff (1987: 207-234), y de los adjetivos *transaccional e institucional* para describir sus fines. El uso del término *conversación* debería, por tanto, limitarse a la interacción que no tiene lugar en contextos institucionales y carece de fines transaccionales. Desestimamos el uso del término *conversación pragmática*, propuesto por Eggins y Slade (1997: 19), para referirse a la interacción propia de contextos institucionales o con fines transaccionales por considerar incorrecto el uso del término *conversación*, como ya hemos explicado, y por considerar que el término *pragmática* es poco esclarecedor, ya que no designa las cualidades de este tipo de interacción.

En la bibliografía en lengua inglesa, la conversación coloquial se identifica con términos como *casual talk*, *casual conversation*, *informal discourse*, o *everyday chat*. Después de examinar la bibliografía española referida a este género, hemos decidido que el término *conversación coloquial* es el de mayor equivalencia en nuestra lengua.

Hemos creído oportuno estudiar las características de la conversación coloquial para tomarlas como criterios de selección del material de nuestro estudio. Ventola (1979) ha resultado el estudio de mayor utilidad para tal fin.

La observación de que la tarea esencial de la conversación informal es la negociación de la identidad social y las relaciones sociales nos ha llevado a tomar conciencia de que la función interpersonal de la lengua es la que merece mayor atención. Tras verificar que esta función había sido precisamente la menos estudiada, tomamos la decisión de tratarla en profundidad y queremos hacer hincapié sobre la necesidad de que su estudio continúe.

3 CONCLUSIONES RELATIVAS A LA PRIMERA HIPÓTESIS

Para verificar la primera hipótesis, que postula la frecuencia de la producción de actos discursivos susceptibles de obtener acuerdo o desacuerdo como respuesta y la obtención de respuestas positivas de acuerdo en un porcentaje muy elevado de ocasiones en conversación coloquial, -tanto en inglés como en español-, hemos contabilizado todos los actos que intervienen en la negociación de acuerdo en los 800 turnos analizados de nuestros *corpora*. Los datos obtenidos del recuento confirman esta primera hipótesis, ya que el 41% de los actos de las conversaciones analizadas en inglés y en español aparecen en movimientos de inicio que esperan acuerdo o desacuerdo como respuesta. Además, en las conversaciones en lengua inglesa, el 82% de dichos movimientos de inicio obtienen acuerdo como respuesta y tan sólo un 14'5% generan desacuerdo, lo que señala la mayor frecuencia de producción de respuestas positivas de acuerdo frente a respuestas negativas de desacuerdo. Las cifras obtenidas del análisis de las conversaciones en español también muestran un porcentaje elevado de actos que expresan acuerdo: el 73% de los movimientos de inicio obtienen acuerdo como respuesta y sólo el 14'5% generan desacuerdo.

Los movimientos de inicio que quedan sin respuesta constituyen un 3'5% en inglés y un 12'5% en español. Aunque se aprecia una ligera diferencia entre las dos lenguas, creemos que ésta no es significativa y que para concluir que el número de movimientos de inicio que queda sin respuesta en español es, por lo general, mayor que en inglés, habría que analizar más conversaciones de distintos géneros, lo que queda fuera de los objetivos del presente estudio.

El total de respuestas que expresan acuerdo o desacuerdo suponen el 40% de las respuestas analizadas del inglés y el 36% de las de español. Consideramos estas proporciones elevadas, teniendo en cuenta que los restantes 60% y 64% deben repartirse la producción de todos los demás actos discursivos (actos informativos, expresivos, mandatos, ruegos, advertencias, etc.).

Si se desglosan las respuestas positivas de acuerdo según el tipo de acto precedente observamos que los porcentajes obtenidos en inglés y en español son también muy semejantes. Lo mismo ocurre con los porcentajes de las respuestas negativas. Así, por ejemplo, las respuestas positivas a los actos de *elicitación: acuerdo*, constituyen el 6% de todas las respuestas positivas obtenidas en inglés y en español. Las respuestas positivas a los actos de *evaluación: acuerdo* son las más numerosas en ambas lenguas: 44% en inglés y 46% en español, seguidas de las respuestas a los actos de *información: 17'5%* en inglés y 26% en español. La producción de actos de *elicitación: aclaración* y *elicitación: confirmación* es ligeramente más frecuente en inglés que en español: se producen un 6% de los primeros y un 8'5% de los segundos con respuestas positivas en inglés frente a un 3% de ambos tipos en lengua española. Para concluir que se trata de una diferencia entre ambas lenguas, habría que analizar más conversaciones, lo que queda fuera de nuestros objetivos.

Debemos hacer una precisión respecto al tipo de respuestas posibles tras actos de *evaluación: acuerdo*. Como ya comentamos en la sección 5 del capítulo 4, además de los tres tipos de respuestas que Tsui (1994: 183-187) señala como posibles opciones tras estos actos (acuerdo, desacuerdo y temporizaciones), observamos la existencia de un cuarto tipo de respuesta consistente en la producción de actos de *aceptación de la evaluación*, similares a los actos de *aceptación* que pueden producirse tras actos de emisión de *información*.

Los movimientos de seguimiento se producen con frecuencia similar en ambas lenguas: 8'5% de seguimientos de aceptación y 8'5% de seguimientos de aprobación en inglés frente a un 6'5% de seguimientos de ambos tipos en español.

La proporción de respuestas negativas es idéntica en ambas lenguas: 66'5% producidas tras actos de *evaluación*, 16'5% después de *elicitación: acuerdo* y 16'5% en respuesta a actos de *elicitación: confirmación*. El número de temporizaciones también coincide: el 8% de las respuestas negativas.

La frecuencia de la negociación de acuerdo puede explicarse por el hecho de que su producción proporciona ocasión a los hablantes para explorar su identidad social y crear tanto lazos de unión interpersonal como, por el contrario, sentimiento de no pertenencia a determinado grupo. La expresión de acuerdo suele incrementar la solidaridad, -excepto cuando el interlocutor se prodiga en la expresión de acuerdo en exceso, haciéndonos sospechar de su falta de sinceridad-, y la de desacuerdo suele crear una tensión dialéctica que

motiva la participación de los hablantes incrementando el número de oportunidades para que los hablantes se conozcan y adopten posturas que perfilen su identidad social. No creemos que el desacuerdo genere siempre conflicto o tensión en el grupo. Las diferencias pueden resolverse cuando los hablantes llegan a un acuerdo, con lo que se refuerza su solidaridad¹ o por el contrario, no resolverse. En este último caso y, dependiendo del grado de ofensa, o utilizando la terminología de Brown y Levinson (1978, 1987), del peso de la amenaza que el acto de desacuerdo suponga para el interlocutor, el desacuerdo puede originar un serio conflicto o tomarse en broma y así servir también para reforzar la solidaridad. Donde hay confianza, es decir, entre hablantes de igual estatus, con un nivel alto de implicación, afiliación y contacto, suele justificarse la explicitud del desacuerdo y, a menudo, incluso se favorece como si se tratara de un juego. Los hablantes saben que, cuando hay confianza, el desacuerdo se perdona y hasta se ríe la gracia, haciendo que el humor refuerce la solidaridad entre los hablantes.

4 CONCLUSIONES RELATIVAS A LA SEGUNDA HIPÓTESIS

La verificación de la segunda hipótesis, que postula una organización estructural de la negociación de acuerdo semejante en inglés y en español en los niveles léxico-gramatical y discursivo, ha requerido, en primer lugar, el análisis de los recursos textuales que intervienen en la negociación de acuerdo, es decir, la estructura de la conversación en las secuencias producidas para negociar acuerdo y los mecanismos de cohesión gramatical y léxica. Tras comentar las conclusiones relativas a dicho análisis, nos centramos en los niveles léxico-gramatical y discursivo.

4.1 Recursos textuales

En el estudio de los recursos de los que dispone la lengua para construir cohesión textual hemos adoptado la propuesta de Eggins (1995: 94) de considerar la estructura conversacional

¹ Nos estamos refiriendo a los casos en los que los hablantes están en situación de igualdad social y existe implicación afectiva entre ellos. En caso de desigualdad y ausencia de afecto se puede llegar a un acuerdo simplemente por necesidad de compromiso.

como un mecanismo de construcción de cohesión, junto con los mecanismos de cohesión propuestos por Halliday y Hasan (1976: 29). El análisis de la estructura conversacional se ha llevado a cabo a partir del estudio de los turnos, pares, secuencias, actos, movimientos e intercambios que intervienen en la negociación de acuerdo en las conversaciones analizadas. Al comentar las conclusiones relativas a la primera hipótesis, hemos hecho constar la semejanza existente en la producción de actos discursivos y en su organización en pares y movimientos en las secuencias que negocian acuerdo en inglés y en español. Presentamos ahora las conclusiones relativas a la organización de los intercambios.

El análisis de los intercambios que intervienen en la negociación de acuerdo (véase la tabla 20 en la sección 5 del capítulo 4) revela la menor proporción de movimientos de seguimiento en español que en inglés. Mientras que el 18% de los intercambios en lengua inglesa contienen movimientos de seguimiento, éstos sólo aparecen en el 13'5% de los intercambios en lengua española. No obstante, para concluir que ésta es una tendencia generalizada habría que analizar más conversaciones de distintos géneros, lo que queda fuera de los objetivos del presente estudio. El número de intercambios que contienen inicio y respuesta es similar en ambas lenguas (67% en inglés y 69'5% en español). De igual modo, encontramos proporciones equivalentes en la producción de actos de inicio que quedan sin respuesta (15% en inglés y 17% en español).

Respecto a la cohesión gramatical presentamos las siguientes conclusiones. La *elipsis de polaridad* en la que sólo permanecen los *operadores de polaridad*, es el mecanismo de cohesión gramatical más frecuente en la negociación de acuerdo, con un 80% de realizaciones en inglés y un 84% en español, respecto al resto de mecanismos de cohesión gramatical, que se reparten el 20% y 16% restante en las dos lenguas, respectivamente. La frecuencia de la elipsis de polaridad de este tipo responde al hecho de que los actos de respuesta a *elicitación: acuerdo, elicitación: confirmación, evaluación: acuerdo* y *emisión de información* pueden realizarse mediante operadores de polaridad como *Yes, no/ sí, no* y sus equivalentes. Sin embargo, la permanencia del modo y la combinación elemento de modo y polaridad son significativamente menos frecuentes, contando sólo con el 1% de ocurrencias en cada caso en los datos en lengua inglesa y el 0'5% y el 1% respectivamente en las conversaciones en español.

Además de los elementos que según Halliday (1994: 320) pueden permanecer en los casos de elipsis de proposición, observamos la permanencia de *marcadores de recepción de información, frases adverbiales, grupos nominales y numerales*. Estas realizaciones merecen destacarse por su productividad en la negociación de acuerdo.

La elipsis de interrogativa parcial sucede tan sólo en un 3% de los turnos analizados en inglés en estas proporciones: 1% con permanencia de la forma interrogativa, 1% con permanencia de la forma interrogativa y el modo y 1% con permanencia de la forma interrogativa y la polaridad. Las proporciones son muy semejantes en español. Aparece en un 2'5% de los turnos en las proporciones siguientes: 1% con permanencia de la forma interrogativa, 1% con permanencia de la forma interrogativa y el modo y 0'5% con permanencia de la forma interrogativa y la polaridad.

En cuanto al uso de los mecanismos de *referencia* en la negociación de acuerdo, observamos la utilización de formas personales, demostrativos y comparativos con frecuencias muy semejantes en inglés y en español. Así, por ejemplo, las formas personales se producen en una proporción del 52% en inglés y del 51% en español respecto al resto de los mecanismos de referencia. La proporción de los demostrativos es del 47% en inglés y del 48% en español y la de los comparativos se reduce al 1% en ambas lenguas.

Las variables de relación social influyen en el sistema de referencia y se materializan, en español, en el tratamiento de *usted* cuando existe distancia y desigualdad entre los hablantes. Por tanto, la utilización de las formas personales difiere en inglés y en español en este aspecto.

Los mecanismos de cohesión léxica más utilizados en la negociación de acuerdo son la *sinonimia* y la *repetición*. La elección de un término sinónimo en un acto evaluativo que responde a una evaluación precedente sirve para expresar acuerdo mientras que la utilización de términos opuestos se emplea en la expresión de desacuerdo. La utilización de términos opuestos también se emplea en la expresión de evaluaciones para enfatizar la opinión del hablante, incrementando, en consecuencia, el interés del receptor.

La repetición que un hablante realiza de las palabras de otro hablante puede facilitar la organización estructural de la expresión de acuerdo. Cuando un hablante está de acuerdo con otro puede repetir sus palabras (formas léxicas o gramaticales), tanto en el movimiento de respuesta como en el de seguimiento.

El empleo de palabras *generales* supone un recurso interesante para mitigar el grado de aserción de un enunciado cuando nos falta certeza sobre su veracidad. Observamos la tendencia generalizada a mitigar la fuerza asertiva de determinada opinión o información arriesgada como estrategia de cortesía positiva “preventiva”. Somos conscientes de que la producción de opiniones o informaciones erróneas puede originar desacuerdo, lo que podría en riesgo la imagen de los interlocutores y, en consecuencia, preferimos mitigar la fuerza asertiva de nuestras opiniones recurriendo a estrategias que expresen incertidumbre, atenuación del contenido léxico, etc.

4.2 Nivel léxico-gramatical

En la conversación coloquial abundan las proposiciones menores (*minor clauses* en inglés) y las proposiciones abreviadas. Las proposiciones sin modo representan un 40% del total de las respuestas analizadas en lengua inglesa y un 45% de las analizadas en lengua española. De estas proporciones, algo más de la mitad son respuestas que incluyen operadores de polaridad. En inglés, el 62’5% incluyen operadores de polaridad positiva y el 2’5% de polaridad negativa. En español, las cifras son muy parecidas: el 55’5% incluyen operadores de polaridad positiva y el 2’5% de polaridad negativa.

La proporción de proposiciones abreviadas se limita a un escaso 1% en inglés y en español no hemos encontrado ningún ejemplo en los cuatrocientos turnos analizados. No obstante, su empleo en lengua inglesa merece nuestro estudio por su interesante intervención en los procesos de negociación de acuerdo.

En inglés, las proposiciones abreviadas pueden utilizarse para expresar acuerdo, tanto en movimientos de respuesta como en movimientos de seguimiento.

Las cláusulas abreviadas interrogativas pueden funcionar como actos de recepción de información. Creemos que en estos casos deberíamos hablar de una doble función del acto: petición de confirmación y recepción de la información. En español, sin embargo, la producción de una cláusula abreviada interrogativa en la misma posición estructural, se entendería exclusivamente como una petición de confirmación. En los datos analizados en español no encontramos cláusulas abreviadas interrogativas en movimientos de respuesta tras

actos de *emisión de información* o de *evaluación*: *acuerdo* con las funciones de *aceptación* o *acuerdo*, por lo que concluimos que en este aspecto sí que existen diferencias en ambas lenguas.

La polaridad se expresa principalmente mediante operadores. En los datos analizados en lengua inglesa, el 40% de las respuestas positivas contienen operadores como *yes*, *yeah* y vocalizaciones del tipo *mm* y el 45% de las respuestas negativas contienen el operador *no*. Aproximadamente las mismas proporciones son válidas para el español, con los operadores *sí* y vocalizaciones del tipo *mm* en las respuestas positivas y *no* en las negativas.

En español, la repetición del mismo operador de polaridad dos o más veces seguidas en un mismo turno es más frecuente que en inglés. La frecuencia con que los operadores se repiten en la muestra del inglés es mucho menor, tal y como puede verse en la tabla 28 del capítulo 5. Creemos que la diferencia es lo suficientemente significativa como para concluir que la repetición de operadores de polaridad en un mismo turno es más frecuente en español que en inglés. Además en español no se aprecia pausa entre los operadores que, sin embargo, sí se aprecia en inglés.

La utilización de adjuntos modales y textuales es muy semejante en inglés y en español. Los adjuntos de modo y los conectores son los más frecuentes. Los primeros aparecen en un 5'5% de los 400 turnos analizados en lengua inglesa y en un 4'5% de los analizados en español. Además, en ambas lenguas comprobamos la mayor frecuencia de los adjuntos de intensificación, minimización, probabilidad y frecuencia –en este orden- frente a los de presunción y deseo. También concluimos que tanto la intensificación como la minimización emplean modificadores con mayor frecuencia que adjuntos de modo.

Los adjuntos conectores se encuentran en un 5% de los turnos de lengua inglesa y en un 4'5% de los del español. Los tipos más frecuentes son los de adición, seguidos por los adversativos, los de causa y concesión. Los conectores adversativos *but* en inglés y *pero* en español seguidos del adverbio afirmativo se utilizan con frecuencia similar en ambas lenguas como estrategia para evitar el desacuerdo. En nuestros datos encontramos 11 ejemplos en inglés y 10 en español. No obstante, la proporción de turnos de desacuerdo que comienza con *yeah*, *but* en inglés es superior a la que comienza con *sí*, *pero* en español. En inglés, aproximadamente el 61% de los turnos que expresan desacuerdo contienen *yeah*, *but* y el 39% emplean el operador *no*. En español, sin embargo, es más frecuente el empleo de *no*, que supone el 70'5% frente al 29'5% de turnos que emplean *sí*, *pero*.

Los adjuntos de continuidad muestran también frecuencias similares en inglés y en español: 1'5% y 1% respectivamente.

La incidencia de los adjuntos de comentario es muy baja en la negociación de acuerdo en conversación coloquial y los pocos ejemplos encontrados pertenecen a la categoría de adjuntos asertivos.

En cuanto a las funciones de los adjuntos modales y textuales en la negociación de acuerdo, concluimos lo siguiente:

Los adjuntos de modo regulan el grado de aserción de un enunciado, tanto reforzándolo como mitigándolo, sirviendo así como interesante recurso de modalización de enunciados en la negociación de acuerdo. Los adjuntos de comentario asertivos son los más empleados para regular el grado de aserción de un enunciado.

Los adjuntos textuales de adición se emplean con frecuencia para ampliar la información contenida en evaluaciones. Los conectores adversativos pueden emplearse para introducir objeciones y también para mitigar el grado de aserción del desacuerdo. Los conectores concesivos se utilizan para contrastar las evaluaciones de dos enunciados cuando uno de ellos causa extrañeza, dadas las circunstancias expresadas en el otro enunciado. Mediante los conectores causales, los hablantes pueden justificar determinada opinión o introducir las razones que explican el acuerdo o el desacuerdo con el interlocutor. Por último, los adjuntos de continuidad ocurren con bastante frecuencia, indicando que el hablante va a proporcionar una respuesta al turno precedente. En nuestros datos observamos que las vocalizaciones del tipo mm (llamadas en inglés *mhm noises*), sinónimas a los operadores *yes/no* y *sí/no* pueden desempeñar también las funciones de *adjunto de continuidad*, aunque Eggins sólo menciona *yes* y *no*, como formas que pueden desempeñar dicha función. Cabe destacar tres diferencias significativas en el uso de los adjuntos de continuidad en inglés y en español. La primera se refiere a la utilización de *well/bueno*, la segunda a la de *oh/ah* y la tercera a la de *no* como adjunto de continuidad. Observamos que *well* y *bueno* son equivalentes cuando funcionan como prefacios en respuestas no prioritarias. Sin embargo, sólo *bueno* puede expresar aceptación de información mientras que *well* no tiene la misma función en inglés.

También es significativa la diferencia en la frecuencia de uso de la partícula inglesa *oh* y su equivalente español *ah* con la función de aceptación de la información. En inglés, esta

partícula se produce en un 23% de las respuestas positivas mientras que, en español, la proporción es del 7%.

Otra diferencia significativa la encontramos en la utilización de *no*, ya que observamos un uso peculiar de esta partícula en español, responsable de su mayor frecuencia en esta lengua. Se trata de un uso de *no* que ni contradice el turno anterior -aunque éste contenga polaridad positiva-, ni anticipa polaridad negativa en la cláusula que introduce. Esto sucede así porque dicho *no* no funciona como marcador de polaridad sino como adjunto de continuidad. Este uso es exclusivo de la lengua española y su utilización con la misma función en lengua inglesa puede ocasionar problemas de comunicación.

Del estudio de las estructuras de modo utilizadas en la negociación de acuerdo concluimos que la proporción de declarativas, interrogativas y exclamativas producidas en inglés y en español es muy semejante. No obstante, la proporción de exclamativas en nuestros datos es mayor en español que en inglés -5% frente a 2%- . Aunque la diferencia no parece realmente significativa, podría responder a un mayor uso de las exclamativas como recurso expresivo en español.

La producción de construcciones *eco*, aun no siendo significativa en términos de frecuencia, constituye un recurso interesante para la negociación de acuerdo por su versatilidad. Las interrogaciones *ecoicas* desafían el movimiento de inicio previo e inician otro intercambio que solicita aclaración. Dicha petición de aclaración puede deberse sólo a la falta de entendimiento del enunciado pero puede también llevar implícita una reacción de desacuerdo. El primer interlocutor lo sabe y, en consecuencia, si desea conseguir el acuerdo del otro hablante, intentará reformular su enunciado de manera que sea más aceptable. No obstante, al emisor de la interrogativa *ecoica* no se le puede atribuir la producción de desacuerdo. Del mismo modo, el hablante que emite una exclamativa *ecoica* puede declinar la responsabilidad de la formulación de su enunciado, ya que tan sólo repite el discurso del primer interlocutor.

En cuanto a las interrogaciones retóricas concluimos que pueden producirse en movimientos de inicio que esperan respuesta, a pesar de las definiciones que las caracterizan como enunciados que no esperan tal. Debemos precisar, no obstante, que la respuesta esperada no es informativa sino de aceptación del contenido del enunciado, es decir, no producen actos de *elicitación: información*, sino de *elicitación: acuerdo* o *evaluación: acuerdo*. Además, al tener la fuerza ilocutiva de las aserciones, también puede producirse en movimientos de respuesta en los pares de *elicitación: acuerdo* o *evaluación: acuerdo*.

Las interrogativas negativas son características de los actos de *elicitación: acuerdo* en lengua inglesa. El 25% de los ejemplos encontrados de este tipo de actos se realiza mediante interrogativas negativas en inglés. Sin embargo, encontramos sólo un ejemplo de interrogativa negativa en español. Aunque dicha estructura sí que se emplea en nuestra lengua, el hecho de conste un solo caso en los cuatrocientos turnos analizados indica su escasa frecuencia y la diferencia significativa al respecto con la lengua inglesa.

Las interrogativas añadidas son también características de los actos de *elicitación: acuerdo* en lengua inglesa, en los que intervienen en el 15% de los casos. En español encontramos la misma proporción de actos de *elicitación: acuerdo* que contienen las interrogativas añadidas *¿no?* y *¿eh?*, de significado equivalente a la interrogativa añadida inglesa.

Las estructuras exclamativas permiten al hablante enfatizar su enunciado y así aumentar el interés de sus evaluaciones. También le permiten expresar su acuerdo o desacuerdo con énfasis.

Nuestro análisis de la modalidad nos lleva a concluir que la modalización es más utilizada en la negociación de acuerdo que la modulación. La frecuencia de la modalización en el total de turnos analizados es del 20'5% en inglés y del 10% en español, frente a una frecuencia del 0'5% de la modulación en ambas lenguas. La función principal de la modalización es la de evitar un grado elevado de compromiso con el contenido del enunciado y, por tanto, ocurre tanto en movimientos de inicio que contienen opiniones como en movimientos de respuesta, en las proporciones que resumimos a continuación.

Los resultados muestran mayor presencia de la modalización en inglés que en español. El 50% de los actos de inicio que intervienen en la negociación de acuerdo contienen modalización en inglés frente al 24% en español. La expresión de desacuerdo contiene modalización en un 55% de los casos en inglés frente al 34% en español. En la expresión de acuerdo también es mayor el uso de la modalización en inglés: el 33'5% de los casos frente al 19'5% en español. Los datos muestran que la modalización está presente en mayor proporción en aquellos actos que más requieren la mitigación de la aserción por su potencial para dañar la imagen del interlocutor. Estos son los actos de inicio -en los que se expresan opiniones- y los actos de desacuerdo, -que desafían la imagen del interlocutor.

A la vista de los resultados concluimos que el recurso de modalización más frecuente es la modalización del grado de certeza y que los porcentajes son más elevados en inglés que en español, tanto en la modalización de la certeza como en la de la frecuencia. De nuevo son los actos que representan una potencial amenaza contra la imagen del interlocutor los que contienen mayor porcentaje de modalización de certeza y frecuencia. Por el contrario, la producción de aserción y negación, es más abundante en los actos de acuerdo y más frecuente en español que en inglés.

En cuanto a los recursos no verbales para expresar modalidad, -además de los que aparecen recogidos en la bibliografía-, observamos el uso de partículas que mitigan la aserción del enunciado. La utilización de estas partículas modalizadoras supone el 24'5% de las realizaciones de la modalización en los datos analizados en inglés y el 20% en los analizados en español. Las más utilizadas son la partícula inglesa *like* y la española *como*. El resto de recursos se produce en proporciones muy semejantes en las dos lenguas. Los verbos modales suponen el 10% en ambas; los adjuntos modales el 26% en inglés y el 28% en español; los verbos léxicos el 37% en inglés y el 36% en español; por último, los adjetivos suponen el 2'5% de los recursos empleados para la modalización en inglés y el 3% en español.

La combinación de distintos grados de certeza y frecuencia resulta en diferentes tipos de acuerdo (equivalente, fuerte y débil) y desacuerdo o desacuerdo elaborado (con refuerzo o mitigación), tal y como se expuso en la sección 3.2.6 del capítulo 5.

Respecto a la *orientación objetiva y subjetiva* de la modalización concluimos que su utilización es semejante en ambas lenguas, dado que la proporción de actos de ambas orientaciones encontrados es equivalente.

En lo que se refiere a la modulación, concluimos que el número de casos que encontramos en la negociación de acuerdo es reducido. La proporción es tan sólo del 0'5%, tanto en inglés como en español, frente al 20'5% de casos de modalización. La utilización de la *orientación objetiva y subjetiva* de la modulación es proporcionada y semejante en ambas lenguas.

El análisis de la actitud a través de los sistemas de *aprecio, implicación y humor* revela el uso de recursos comparables en las dos lenguas que son objeto de nuestro estudio. En el sistema de aprecio, la categoría que interviene más frecuentemente en nuestros datos es la de apreciación seguida de la de afecto y, por último de la de juicios de valor. Dentro de la

categoría de apreciación, la expresión de *reacción* es más frecuente que la de *composición* y ésta, a su vez, más frecuente que la de *evaluación*. En cuanto a los recursos de *amplificación*, observamos que el *aumento* es más frecuente que la *mitigación* y ésta más frecuente que el *enriquecimiento* en lengua inglesa. En español, sin embargo, los mitigadores son menos frecuentes que el aumento y el enriquecimiento. Respecto a los sistemas de implicación, es decir *vocativos* y *términos de dirección*, *términos técnicos*, *palabras malsonantes* y *jerga*, el único que aparece en nuestros datos es el de las *palabras malsonantes* aunque su realización no ocupa más que el 1% de los turnos en ambas lenguas. Por consiguiente, no obtenemos conclusiones referentes a su uso. El análisis de las categorías del humor en nuestros datos revela que la *risa* es el indicador más frecuente de la presencia del humor en conversación. La *provocación* sigue en frecuencia y tras ella la *amplificación*, la *prosodia* y el *sarcasmo*.

4.3 Nivel discursivo

La transición de turnos ordenada, -manifiesta en la producción de pares completos de inicio y respuesta- es similar en inglés y en español. El 68'5% y 74'5% de los turnos analizados en ambas lenguas son parte de pares completos. Dicha transición ordenada no requiere la producción de secuencias de tres movimientos, que dependen, principalmente, de la posesión de información de los hablantes. El hablante más informado utiliza este tercer movimiento para ratificar las respuestas.

La transición con solapamientos se produce en proporciones muy semejantes en inglés y en español (28'5 y 29% respectivamente). Sin embargo, la transición con pausas parece más frecuente en inglés (19'5%) que en español (9%) aunque sería necesario un estudio más detallado de este fenómeno para poder extraer conclusiones definitivas al respecto. En cuanto a la longitud de los solapamientos, concluimos que la mayoría son breves (45'5% en inglés y 58'5% en español) mientras que la mayor parte de las pausas son largas en ambas lenguas (62% y 78% respectivamente).

Las proporciones en que se producen los distintos tipos de solapamiento son prácticamente idénticas en inglés y en español, tanto en las transiciones que requieren mecanismos de gestión (55% en inglés y 56% en español) como en las que no (45% en inglés

y 44% en español). Así por ejemplo, en las transiciones del primer tipo, el 12% corresponden a turnos en los que los dos hablantes comienzan al tiempo en ambas lenguas y el 45% en inglés y el 44% en español corresponden a turnos en los que el segundo hablante comienza antes de que el primero termine. En las transiciones del segundo tipo, el 1% corresponde a transiciones terminales, el 20% a turnos de apoyo y el 1% a invitaciones para que intervenga el segundo hablante en ambas lenguas.

Además de los solapamientos que no requieren mecanismos de gestión que distingue Schegloff (2000), encontramos otro tipo en nuestros datos: aquéllos en los que el primer hablante está terminando su turno cuando el segundo hablante empieza a hablar. Éstos son los más numerosos y constituyen el 23% en inglés y el 22% en español.

La utilización de listas, incrementos libres y extensiones no destaca en términos de frecuencia (aparecen en un 2% de los turnos analizados). No obstante, estas construcciones son de interés en el estudio de la negociación de acuerdo porque desempeñan funciones características de dicha negociación como (1) el mantenimiento del turno de habla, -en el caso de las listas-, (2) tratamiento de problemas en la intervención del otro hablante -extensiones- y (3) la expresión de evaluaciones, -incrementos-.

En cuanto al sistema de opciones en los intercambios, concluimos que no todos los movimientos de inicio producidos tras otros movimientos del mismo tipo suponen una ruptura del marco discursivo, en contra de lo expuesto en Tsui (1994: 221-2). En el análisis de las conversaciones seleccionadas, el 25% de los intercambios que constan sólo de movimientos de inicio van seguidos de otros movimientos de inicio cuyo contenido proposicional guarda estrecha relación con el anterior enunciado y que, por tanto, mantienen el marco discursivo.

Las *secuencias insertadas y laterales* que encontramos en nuestros datos se producen en lugar de actos de aceptación de información o de evaluaciones de acuerdo con el acto precedente y su producción puede servir para originar secuencias de conflicto. Merece destacar la variación detectada de un tipo de secuencias laterales en las que el interlocutor inicia una secuencia lateral con un enunciado incompleto que no pone de manifiesto cuál es el elemento que requiere una explicación. No obstante, el otro hablante le ayuda a completar el enunciado, con lo que produce tanto el elemento de percepción errónea como la aclaración, en un solo movimiento.

Los marcadores de ausencia de prioridad (pausas y prefacios) en la expresión de desacuerdo no se presentan en proporciones equivalentes en inglés y español. La lengua

española recurre a estos mecanismos de demora en menor proporción que la inglesa: sólo el 14% de los actos de desacuerdo van precedidos de pausas y el 25% de prefacios mientras que, en inglés, las proporciones son del 28% y el 60% respectivamente. Además, en ambas lenguas pueden producirse marcadores de ausencia de prioridad en actos prioritarios cuando éstos pueden caracterizarse como no prioritarios al mismo tiempo. Un caso típico lo constituyen los actos de acuerdo (actos prioritarios) que suponen una concesión al punto de vista del otro hablante y, por tanto, una aceptación del propio error (acto no prioritario).

La producción de marcadores de prioridad de solapamiento se produce en cantidades similares en ambas lenguas en los turnos que expresan acuerdo -39% en inglés y 35% en español-. Sin embargo, su proporción es menor en inglés que en español en los turnos que expresan desacuerdo, -5% en inglés frente al 13% en español-.

Los prefacios más frecuentes, tanto en inglés como en español, son los marcadores del discurso. Las expresiones de acuerdo se producen en los prefacios en la misma proporción en ambas lenguas. Las expresiones de modalidad, sin embargo, aparecen más frecuentemente en los prefacios producidos en lengua inglesa que en los producidos en lengua española. En cuanto a la producción de reinicios y vacilaciones, aun encontrando mayor proporción en los datos en lengua inglesa, consideramos arriesgado sacar conclusiones, ya que su emisión puede ser determinada, en gran parte, por características idiosincrásicas de los participantes en las conversaciones.

La gran mayoría de los marcadores del discurso se producen en posición inicial de turno y como componentes de prefacios, tanto en inglés como en español. La mayor proporción de prefacios se produce en los actos de desacuerdo y de inicio y lo hacen con más frecuencia en inglés que en español. En inglés, el 55% de los actos de desacuerdo y el 16'5% de los de inicio contiene prefacios mientras que en español, sólo el 10% de los actos de desacuerdo y el 14% de los de inicio contiene prefacios. Por el contrario, los actos de acuerdo no requieren el empleo de prefacios, tal y como cabría esperar por su condición de actos prioritarios.

Las categorías de marcadores más frecuentes son, en este orden, los estructuradores de la información comentadores, los reformuladores explicativos y los de control de contacto o conversacionales. La coincidencia en los tipos de marcadores más frecuentes en ambas lenguas puede responder a la semejanza de necesidades de los hablantes. Sin embargo, son más numerosas las ocurrencias de estos marcadores en inglés que en español: 409 marcadores

en inglés frente a 155 en español, lo que supone un 1'7% en inglés y un 0'6% en español, realizando el cálculo en función de las 23.500 palabras que contienen las conversaciones en inglés y las 24.500 que contienen las de lengua española.

En cuanto a los operadores discursivos, llama la atención el uso de operadores de refuerzo en español y su ausencia de los datos en lengua inglesa. Esto responde al uso de *no* como operador de refuerzo argumentativo en español, sin equivalente en inglés.

Respecto a los operadores de formulación, destaca la diferencia entre el porcentaje de utilización en actos de desacuerdo en inglés (20% de los turnos) y su empleo, más moderado, en español, (4%).

En cuanto al uso de la modalización como realización léxico-gramatical de la prioridad, concluimos que, en inglés, los hablantes hacen mayor uso de expresiones de certeza, probabilidad y alto grado de frecuencia en la expresión de los actos prioritarios de acuerdo (25%) que en los no prioritarios de desacuerdo (22%), en los que emplean, principalmente, modalización de la posibilidad (33%). En español, sin embargo, la correlación entre la prioridad y la modalización no es tan clara. La producción de aserción y negación es más abundante en los actos prioritarios de acuerdo (66'5% en inglés y 80'5% en español) que en los no prioritarios de desacuerdo (45% en inglés y 66% en español). De estas cifras también concluimos que la expresión de la aserción y negación es más frecuente en español que en inglés.

En cuanto al estudio de la imagen en la negociación de acuerdo, nuestros datos revelan que el desacuerdo no sólo amenaza la imagen positiva del interlocutor, -tal y como explican Brown y Levinson (1987: 66)- sino que también supone una amenaza para la imagen positiva del hablante, ya que revela su falta de cooperación en el mantenimiento de la imagen del interlocutor.

Respecto a la clasificación de los actos que expresan opiniones en relación con el concepto de imagen, concluimos que, -aunque Brown y Levinson (1987: 65-68) no mencionan explícitamente dichos actos-, la producción de opiniones desfavorables para el interlocutor amenaza su imagen positiva, mientras que la producción de opiniones favorables la favorece. Del mismo modo, la emisión de información desfavorable al interlocutor amenaza su imagen positiva y la información favorable favorece su imagen positiva. Cuando la opinión o información transmitida no puede considerarse ni favorable ni desfavorable para el interlocutor, podemos considerar que ni supone amenaza ni favorece su imagen. En

situaciones en las que desconocemos si cierta opinión o información favorece o no a nuestro interlocutor solemos mitigar su fuerza asertiva como estrategia de cortesía positiva “preventiva”. Además, la producción de actos evaluativos desfavorables a un tercero con vinculación afectiva a nuestro interlocutor puede entenderse como un acto que amenaza la imagen positiva del interlocutor.

Respecto a las estrategias de cortesía que intervienen en la negociación de acuerdo, comprobamos que se utilizan principalmente en actos de desacuerdo pero también, aunque en menor medida, en actos de inicio. En inglés, el 80% de los actos de desacuerdo y el 24% de los actos de inicio contienen estrategias de cortesía. En español los porcentajes son del 57% en los actos de desacuerdo y del 28% en los de inicio. De estas cifras se concluye que el inglés emplea las estrategias de cortesía en mayor porcentaje que el español en los actos de desacuerdo. En cuanto al tipo de estrategias empleadas, concluimos que la lengua inglesa contiene mayor porcentaje de actos realizados encubiertamente y menor proporción de estrategias de cortesía positiva respecto a la lengua española. Los actos de inicio hacen uso de realizaciones encubiertas en un porcentaje del 12% en inglés frente a un 2% en español. Los actos de desacuerdo contienen realizaciones encubiertas en un porcentaje del 50% en inglés y del 12% en español. Las estrategias de cortesía positiva intervienen en el 12% de los actos de inicio en inglés y en el 26% en español. Además lo hacen en el 30% de los actos de desacuerdo en inglés y en el 45% de los de lengua española.

Los actos de acuerdo no suponen amenaza para la imagen del interlocutor y, por lo tanto, no deberían hacer uso de estrategias de cortesía. Sin embargo encontramos un escaso 1% de actos de acuerdo que contienen estrategias de cortesía positiva. El fenómeno responde al hecho de que el hablante puede mostrarse reticente a expresar su acuerdo con el interlocutor cuando dicho acuerdo le supone una concesión hacia el punto de vista del otro hablante. En este caso, el acuerdo supone una amenaza para la imagen positiva del propio hablante.

Las estrategias de cortesía positiva más frecuentes en nuestros datos son la número 5 “procure el acuerdo” y la número 6 “evite el desacuerdo”, estrategias que suponen, aproximadamente, el 70% de todas las estrategias empleadas en la negociación de acuerdo

Las realizaciones de la estrategia de cortesía positiva “evita el desacuerdo” incluyen, además de las mencionadas en Brown y Levinson (1987: 113-117), los elementos que hemos

estudiado como marcadores de ausencia de prioridad. En cuanto a las posibles realizaciones lingüísticas de los modificadores atenuantes señalamos las siguientes:

- (a) Expresiones de probabilidad o posibilidad y grado medio o bajo de frecuencia en el sistema de modalización, que indican que el hablante no se hace totalmente responsable de la verdad de su enunciado
- (b) Expresiones de grado medio o bajo de obligación y voluntad en el sistema de modulación
- (c) Expresiones de orientación objetiva en los dos sistemas de modalidad
- (d) Adjuntos modales que mitigan la fuerza ilocutiva (*in fact, in a way, in a sense, in all probability*) y el contenido léxico

También concluimos que la lista de realizaciones de la estrategia de cortesía positiva “procura el acuerdo” incluida en Brown y Levinson (1987: 112-113) puede ampliarse. Una vez establecida la conexión entre la prioridad y el concepto de imagen, podemos concluir que los mecanismos utilizados para marcar la prioridad coinciden con los que pueden emplearse para favorecer la imagen positiva del interlocutor, del mismo modo que los elementos utilizados para marcar la ausencia de prioridad coinciden con los que pueden emplearse para proteger la imagen positiva del interlocutor. En la lista de estrategias de realización de “procura el acuerdo” incluimos, por tanto, mecanismos que indican que el hablante adopta un elevado nivel de compromiso hacia la verdad de su enunciado como los siguientes:

3. Modificadores de refuerzo

- a) Expresiones de certeza y de grado alto de frecuencia en el sistema de modalización.
- b) Expresiones de grado alto de obligación y de voluntad en el sistema de modulación.
- c) Orientación subjetiva del sistema de modalización y de modulación.
- d) Intensificación del contenido léxico mediante, por ejemplo, adjuntos modales.

4. Ausencia de prefacios y de sus componentes excepto marcadores de refuerzo argumentativo
5. Solapamientos y ausencia de pausas
6. Ausencia de mecanismos de reparación

La clasificación de distintos tipos de acuerdo según las estrategias de cortesía utilizadas resulta más útil que la distinción entre niveles de acuerdo y desacuerdo fuerte o débil expuesta en Pomerantz (1975), Pearson (1985) y Kakavá (1993). La distinción formal de niveles de acuerdo y desacuerdo no parece adecuada, ya que la interpretación de cada caso de acuerdo y desacuerdo como más o menos fuerte depende de diversos factores de carácter pragmático. La inclusión de determinadas formas no garantiza una interpretación determinada. Por ejemplo, la expresión de desacuerdo con sarcasmo puede ser percibida como un desacuerdo más fuerte que un simple no, en contra de lo sugerido por Kakavá (1993).

5 CONCLUSIONES RELATIVAS A LA TERCERA HIPÓTESIS

La tercera hipótesis de este estudio postulaba la importancia de la variable de relación social y los conceptos de *cortesía* y *prioridad* en la elección de determinados elementos lingüísticos y estrategias discursivas para expresar acuerdo y desacuerdo. La verificación de esta hipótesis ha sido posible tras comprobar que la organización de los recursos textuales y léxico-gramaticales y los procesos conversacionales que intervienen en la negociación de acuerdo son determinados por las dimensiones de poder, implicación afectiva, contacto y sentido corporativo.

5.1 Recursos textuales

La desigualdad de poder y la distancia entre los hablantes, a causa de su escasa implicación afectiva o una implicación negativa, la escasez de contacto y un sentido corporativo neutro o mínimo suele motivar la utilización de los siguientes recursos textuales:

1. Estructura conversacional caracterizada por:

- Transición de turnos ordenada que se manifiesta en la producción de pares completos, mayor número de pausas y menos solapamientos o solapamientos más breves.
- Mayor longitud de los turnos de habla, al menos de los turnos de aquel hablante en situación de ventaja por tener más autoridad, más experiencia o, al menos, más información. El otro hablante produce mayor cantidad de turnos de aceptación de la información.
- Producción de mayor proporción de actos de *elicitación: acuerdo* y de *petición de confirmación* y de *aclaración*, respecto a situaciones en las que hay más igualdad y menos distancia entre los hablantes.

2. Producción, principalmente, de los siguientes mecanismos de cohesión:

- Utilización del sistema de referencia caracterizado por la elección de referentes impersonales y generalizadores. En español se utiliza el tratamiento de *usted*.

Los valores inversos de las dimensiones de la variable de relación social, es decir, igualdad de poder y distancia mínima, debida a la alta implicación afectiva de carácter positivo, frecuencia de contacto y un sentido individual elevado de la afiliación, llevan aparejadas, en cambio, las siguientes realizaciones en el nivel textual:

1. Estructura conversacional caracterizada por:

- Transición de turnos flexible, que se manifiesta en la producción de pares incompletos, la producción de menor número de pausas, más solapamientos o solapamientos más largos y menor longitud de los turnos de habla, ya que la igualdad propicia el reparto equitativo de los turnos.

- Menor proporción de actos de *elicitación: acuerdo, petición de confirmación y aclaración* y mayor producción de actos de *evaluación: acuerdo* respecto a situaciones en las que hay menos igualdad y más distancia entre los hablantes.
2. Producción, principalmente, de los siguientes mecanismos de cohesión:
- Utilización de referentes personales.
 - Utilización de palabras generales. El conocimiento compartido permite la imprecisión.

La proporción de pares completos en conversaciones con mayor distancia y desigualdad es del 70% en inglés y del 80% en español. Ambas disminuyen en conversaciones con valores inferiores de la variable de relación social: 67% en inglés y 69'5% en español.

La transición con pausas y solapamientos en la producción de desacuerdo también varía en función de la mayor o menor distancia y desigualdad entre los hablantes. La producción de pausas disminuye al tiempo que disminuye la distancia entre hablantes (un 4% en inglés y un 6% en español). Sin embargo, la producción de solapamientos aumenta un 8% en español y permanece constante en inglés. Esto indica que las transiciones con solapamiento se evitan más en inglés que en español. En cambio la producción de pausas es mayor en la primera lengua: un 12% más en conversaciones con mayor distancia y desigualdad entre hablantes y un 14% más en conversaciones en las que la distancia y desigualdad es menor.

La longitud de los turnos del hablante con mayor autoridad, experiencia o información es mayor: 30-40 palabras por turno frente a 5-6 palabras en los turnos del hablante en situación de inferioridad. En conversaciones en las que los hablantes se relacionan en términos de igualdad la diferencia en número de palabras es menor. Puede oscilar entre 5 palabras, en el caso de hablantes poco participativos y 12 palabras para los que participan más.

En las conversaciones en las que existe distancia y desigualdad entre los hablantes, se producen más secuencias insertadas y laterales que en las conversaciones con menor distancia y desigualdad. De esto se deriva una mayor presencia de actos de *elicitación: confirmación y elicitación: aclaración*. También se aprecia mayor proporción de actos de *elicitación: acuerdo* y, por el contrario, menor proporción de actos de *evaluación: acuerdo*. El total de

actos de *elicitación*: *acuerdo* y de petición de *confirmación* y de *aclaración* en las conversaciones con mayor distancia y desigualdad es de 18'5% en inglés y 18% en español, frente al 13'5% en inglés y el 11% en español producidos en conversaciones con menor distancia y mayor igualdad entre los hablantes. Los porcentajes de actos de *evaluación*: *acuerdo* son notoriamente superiores en la conversación entre hablantes con una relación de igualdad y escasa distancia: 40% en inglés y 48% en español, frente al 24% en inglés y el 36% en español cuando los valores de la variable de relación social son inversos.

El empleo de los sistemas de cohesión gramatical y léxica es independiente de las variables de relación social excepto en el sistema de referencia. La distancia y desigualdad se materializa, en español, en el uso del tratamiento de *usted* y en inglés en la elección de referentes impersonales y generalizadores.

5.2 Recursos léxico-gramaticales

La desigualdad y distancia también motiva la utilización de los siguientes recursos léxico-gramaticales:

1. Tendencia a evitar los operadores de polaridad opuesta a la contenida en los actos previos de *evaluación*: *acuerdo* y *elicitación acuerdo*.
2. Expresión de la modalización caracterizada por:
 - Expresiones epistémicas de posibilidad y probabilidad en lugar de expresiones de certeza.
 - Predominio de la orientación objetiva de la modalidad.
3. Expresión de la actitud caracterizada por:
 - Menor utilización del sistema de afecto.
 - Elección de temas seguros en los sistemas de apreciación y juicio.
 - Menor utilización de los sistemas de implicación y humor.

Los valores inversos de las dimensiones de la variable de relación social, es decir, igualdad de poder y distancia mínima, se caracterizan en cambio por las siguientes realizaciones:

1. Mayor tolerancia hacia la producción de operadores de polaridad opuesta a la contenida en los actos previos de *evaluación: acuerdo* y *elicitación acuerdo*.
2. Expresión de la modalización caracterizada por:
 - Expresiones epistémicas de certeza junto con otras de elevado grado de probabilidad.
 - Mayor número de expresiones de orientación subjetiva de modalidad que de orientación objetiva.
3. Expresión de la actitud caracterizada por:
 - Utilización frecuente de los sistemas de afecto, apreciación y juicio.
 - Utilización de mecanismos que favorecen la implicación.
 - Utilización del humor.

Respecto a la relación entre la producción de los operadores de polaridad y la variable de relación social, concluimos que la producción de desacuerdo mediante la utilización de operadores de polaridad opuesta a la contenida en los actos previos de *evaluación: acuerdo* y *elicitación: acuerdo* tiende a evitarse en aquellas conversaciones en las que existe una relación de distancia y desigualdad entre los hablantes. En las conversaciones entre amigos y familiares, sin embargo, encontramos mayor tolerancia hacia la producción de operadores de polaridad opuesta:

El análisis de la modalización en relación con la variable de relación social nos lleva a concluir que la expresión de la modalización en conversaciones en las que existe una relación de distancia y desigualdad entre los hablantes se caracteriza por la mayor proporción de expresiones epistémicas de posibilidad y probabilidad que de expresiones de certeza, respecto a las conversaciones con valores inversos de la variable de relación social. La expresión de

probabilidad y posibilidad aumenta un 3'5% en inglés y un 3% en español en presencia de valores de distancia y desigualdad mientras que la certeza desciende un 6% en inglés y un 7% en español.

En cuanto a la expresión de la actitud, concluimos que sería necesario un análisis detallado de sus sistemas en mayor número de turnos de habla y más conversaciones para poder relacionar la actitud y la variable de relación social, lo que queda fuera de los objetivos de nuestro estudio.

5.3 Nivel discursivo

En cuanto a la organización de los procesos conversacionales, la distancia y desigualdad influyen en el sistema de alternancia de turnos y motivan la elección de las siguientes secuencias, estrategias de cortesía y realizaciones del sistema de prioridad:

1. Sistema de alternancia de turnos:

- Menos solapamientos o solapamientos más breves y mayor número de pausas, sobre todo delante de actos no prioritarios.

2. Organización de las secuencias:

- Secuencias laterales que solicitan aclaración.

3. Estrategias de cortesía:

- Estrategias de cortesía positiva que favorecen el acuerdo.
- Estrategias de cortesía positiva que mitigan o evitan el desacuerdo.
- Estrategias de realización encubierta de los actos de desacuerdo.

4. Sistema de prioridad:

- Mayor utilización de marcadores de actos no prioritarios.

La escasa distancia y desigualdad se distingue por las siguientes realizaciones:

1. Sistema de alternancia de turnos caracterizado por:

- Solapamientos y ausencias de pausas, incluso delante de actos no prioritarios.
2. Organización de las secuencias:
 - Menor producción de secuencias laterales solicitando aclaración.
 3. Estrategias de cortesía:
 - Mayor porcentaje de realización directa de actos amenazadores de la imagen.
 - Menor porcentaje de realización encubierta de actos amenazadores de la imagen.
 4. Sistema de prioridad:
 - Menor utilización de marcadores de actos no prioritarios en la expresión de desacuerdo.

La distancia y desigualdad entre hablantes motivan la producción de pausas delante de actos no prioritarios, a la vez que inhiben la producción de solapamientos. En las conversaciones en las que la distancia entre los hablantes es mayor, encontramos pausas en un 32% de los turnos en inglés y en un 20% de los turnos en español delante de actos no prioritarios. La proporción de solapamientos es del 5% en ambas lenguas. Sin embargo, en conversaciones con escasa distancia y desigualdad la producción de pausas disminuye un 4% en inglés y un 6% en español. La cantidad de solapamientos aumenta un 7% en español y permanece igual en inglés, lo que indica que esta lengua evita los solapamientos en mayor medida aunque la distancia entre los hablantes sea escasa.

En las conversaciones en las que existe distancia y desigualdad entre los hablantes, se producen más secuencias laterales, con la consiguiente presencia de actos de *elicitación: aclaración*. El total de éstos en las conversaciones con mayor distancia y desigualdad es de 5'5% en inglés y 4% en español, frente al 5% en inglés y el 1% en español producidos en conversaciones con menor distancia y mayor igualdad entre los hablantes.

En cuanto al estudio de la relación entre las variables de relación social y la cortesía, concluimos que, tal y como esperábamos, la distancia y desigualdad entre los hablantes son factores inhibidores de la producción de AAI. Mientras que la producción de estos actos en conversaciones con relaciones de escasa distancia e igualdad entre los hablantes es del 50%, en actos de inicio, tanto en español como en inglés, en las conversaciones con relaciones de

distancia y desigualdad tan sólo encontramos un 2% en inglés y un 7% en español. El 2% se realiza con estrategias de cortesía positiva y el 7% se compone de un 2% de estrategias de realización encubierta y un 5% de estrategias de cortesía positiva. En cualquier caso, concluimos que se evita la realización directa de AAI en ambas lenguas.

Respecto a la producción de actos no prioritarios de desacuerdo, su producción representa un 6% en inglés y un 6'5% en español, en las conversaciones con escasa distancia y desigualdad entre los hablantes. Sin embargo, en conversaciones con valores inversos de la variable de relación social, se evita su producción.

La producción de marcadores de ausencia de prioridad (pausas y otros prefacios) aumenta con la distancia y desigualdad entre hablantes. En inglés, la producción de pausas se eleva un 47% y la de prefacios un 15% en presencia de estas variables. En español no podemos extraer conclusiones, al no contar con ejemplos de desacuerdo en las conversaciones con distancia y desigualdad entre hablantes.

6 CONCLUSIONES FINALES

A partir del análisis de los resultados obtenidos pueden extraerse las siguientes conclusiones finales:

1.- El estudio de la negociación de acuerdo debe partir de una definición de acuerdo y desacuerdo basada en criterios de posición discursiva que precise el tipo de actos que pueden intervenir en dicha negociación. Concluimos que tales actos se producen en los pares de *elicitación: acuerdo, elicitación: confirmación, evaluación: acuerdo e información: aceptación* en movimientos de inicio, respuesta y seguimiento.

2.- La utilización del término *conversación* no debería emplearse para la interacción propia de contextos institucionales y con fines fundamentalmente transaccionales, para la que proponemos *interacción transaccional e institucional*. El término *conversación coloquial* es el de mayor equivalencia en nuestra lengua con los términos ingleses *casual talk, casual conversation, informal discourse, o everyday chat*.

3.- La producción de actos discursivos para negociar acuerdo es frecuente en conversación coloquial tanto en inglés como en español, ya que el 40% de los actos de las

conversaciones analizadas en inglés y el 36% de los producidos en las conversaciones analizadas en español intervienen en la negociación de acuerdo.

4.- Las respuestas positivas de acuerdo son más frecuentes que las negativas de desacuerdo tanto en inglés como en español. En inglés el 82% de los movimientos de inicio obtienen acuerdo como respuesta y tan sólo un 14'5% generan desacuerdo. En español, el 73% de los movimientos de inicio obtienen acuerdo como respuesta y el 14'5% generan desacuerdo.

5.- Respecto a las unidades estructurales y su organización en la expresión de acuerdo y desacuerdo, concluimos que la producción de actos discursivos y su distribución en pares y movimientos son muy semejantes en inglés y en español. Las respuestas positivas a los actos de *evaluación: acuerdo* son las más numerosas en ambas lenguas, seguidas de las respuestas a los actos de *información*. La proporción de respuestas negativas es idéntica en inglés y en español y el número de temporizaciones también coincide.

6.- Los mecanismos de cohesión gramatical y léxica empleados en la organización textual de la negociación de acuerdo presentan una utilización de recursos semejante en inglés y en español con frecuencias muy similares. La *elipsis de polaridad* en la que sólo permanecen los *operadores de polaridad*, es el mecanismo de cohesión más frecuente en la negociación de acuerdo. La utilización del sistema de referencia difiere en inglés y en español, ya que esta lengua emplea un tratamiento especial -de *usted*- cuando existe distancia y desigualdad entre los hablantes.

7.- En el nivel léxico-gramatical, las opciones de modo, polaridad, modalidad y actitud elegidas por los hablantes en la negociación de acuerdo son muy semejantes en inglés y en español. La proporción de declarativas, interrogativas, exclamativas y proposiciones sin modo producidas es muy semejante. No obstante, el empleo de interrogativas negativas y de interrogativas añadidas es más frecuente en lengua inglesa. La utilización de adjuntos modales y textuales es también muy semejante en ambas lenguas. Sin embargo, la modalización es más frecuente en lengua inglesa que en lengua española. El análisis de la actitud a través de los sistemas de *aprecio, implicación y humor* revela el uso de recursos comparables en las dos lenguas.

8.- En la organización del discurso, la transición de turnos ordenada y la transición con solapamientos es similar en inglés y en español. No obstante, el solapamiento es menos frecuente en inglés que en español en los turnos que expresan desacuerdo. Además, el solapamiento es más frecuente en español en aquellas conversaciones con escasa distancia y desigualdad entre hablantes. La proporción de pares completos disminuye en las mismas circunstancias. La transición con pausas es más frecuente en inglés que en español y su número se reduce cuando disminuyen la distancia y desigualdad.

9.- La prioridad, la cortesía y la relación social influyen en la organización del discurso en la negociación de acuerdo. Los marcadores de ausencia de prioridad (pausas y prefacios) en la expresión de desacuerdo no se presentan en proporciones equivalentes en inglés y español. La lengua española recurre a estos mecanismos de demora en menor proporción que la inglesa. La producción de pausas disminuye cuando disminuye la distancia entre hablantes.

10.- La emisión de información y opiniones puede suponer una amenaza potencial para la imagen del hablante y su interlocutor. En consecuencia, la distancia y desigualdad entre hablantes son factores inhibidores de su producción.

11.- El inglés emplea las estrategias de cortesía en mayor porcentaje que el español en los actos de desacuerdo. En cuanto al tipo de estrategias empleadas, la lengua inglesa contiene mayor porcentaje de actos realizados encubiertamente y menor proporción de estrategias de cortesía positiva respecto a la lengua española.

12.- Una vez establecida la conexión entre la prioridad y el concepto de imagen, concluimos que los mecanismos utilizados para marcar la prioridad coinciden con los que pueden emplearse para favorecer la imagen positiva del interlocutor, del mismo modo que los elementos utilizados para marcar la ausencia de prioridad coinciden con los que pueden emplearse para proteger la imagen positiva del interlocutor.

Finalizado nuestro estudio, hacemos notar que la selección de teorías y conceptos realizada ha hecho posible la formalización de nuestro análisis y, por tanto, ha resultado adecuada para nuestros fines. No obstante, el futuro desarrollo de la presente investigación podría beneficiarse del estudio cognitivo de la negociación del acuerdo en el marco de la Interacción y Gramática, enfoque que, como ya hemos comentado en el capítulo 1, se encuentra en proceso de gestación. Además, observamos que, gracias a esta corriente, el

análisis de conversaciones auténticas sigue cobrando valor y prestigio, ya que su recopilación y análisis son necesarios para comprender la organización de la gramática.

Los estudios previos sobre la expresión de acuerdo y desacuerdo, como los de Pomerantz (1975, 1984a), Sacks (1987), Goodwin y Goodwin (1987, 1992) o Kakavá (1993), se han centrado en el análisis de la estructura de la conversación, prescindiendo de los elementos contextuales que influyen en la producción e interpretación de acuerdo y desacuerdo. Sin embargo, creemos que la consideración de dichos elementos es esencial y, por tanto, hemos partido del estudio del contexto de situación a través del concepto de registro para explorar la relación de la variable de relación social con la función interpersonal de la lengua. Esta variable y las dimensiones de que consta (relación de poder, implicación afectiva, contacto, y sentido corporativo) determinan la utilización del sistema de prioridad y de las estrategias de cortesía, tal y como hemos comentado al exponer los resultados relativos a la tercera hipótesis de este trabajo. Consideramos que futuras investigaciones deberían profundizar en el estudio de la función interpersonal y en su relación con los procesos de negociación de acuerdo.

También resultaría interesante ampliar el contexto situacional al ámbito público y estudiar la negociación de acuerdo, por ejemplo, en reuniones políticas de carácter nacional e internacional. Aún queda mucho por investigar en esta línea, como señala Kakavá (2002: 663) para que la contribución del análisis del discurso sea de utilidad para la humanidad: “We need to refocus our energies on these public conversations, which turn out to be more problematic than the ones we have already investigated, if we want to increase our contributions to humankind”.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Agar, Michael (1985). "Review on Michael Stubbs Discourse Analysis and Brown and Yule Discourse Analysis". *Journal of Pragmatics* 9: 710-716.
- Aijmer, Karin y Bengt Altenberg, Eds. (1991). *English Corpus Linguistics*. Londres: Longman.
- Aijmer, Karin (1987). "Oh and Ah in English Conversation". *Corpus Linguistics and Beyond. Actas del VII Congreso Internacional: English Language Research on Computerized Corpora*. Ed. W. Meijs. Amsterdam: Rodopi. 61-87.
- (1988). "Now we may have a word on this: The use of Now as a Discourse Particle". *Corpus Linguistics, Hard and Soft. Actas del VIII Congreso Internacional: English Language Research on Computerized Corpora*. Eds. Kytö Merja, Ossi Ihalainen y Matti Rissanen. Amsterdam: Rodopi.
- Albentosa, J. I. y J. Moya (2001). *Narración infantil y discurso (estudio lingüístico de cuentos en castellano e inglés)*. Cuenca: Ediciones de Castilla La Mancha.
- Allan, Keith (1986). *Linguistic Meaning*. Vol. 2. Londres y Nueva York: Routledge y Kegan Paul.
- Atkinson, M.A., E.C. Cuff, y J.R.E. Lee (1978). "The Recommencement of a Meeting as a Member's Accomplishment". *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. Ed. Jim Schenkein. Nueva York: Academic Press.
- Atkinson, J.M. y J. Heritage, Eds. (1984). *Structures of Social Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Austin, J. L. (1962). *How to do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.
- Bach, Kent y Robert M. Harnish (1979). *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge, Mass. y Londres: MIT.
- Ballmer, Th. y W. Brennenstuhl (1981). *Speech Act Classification: A Study in the Lexical Analysis of English Speech Activity Verbs*. Berlin: Springer Verlag.

- Ballester, A. y C. Santamaría (1993). "Transcription Conventions used for the Corpus of Contemporary Spanish". *Literary and Linguistic Computing*, Vol. 8: 4. 283-292. Oxford: OUP. 283-292.
- Ballester, A., C. Santamaría, E. Pertierra (1993). *Guía del Corpus Oral*. www.lllf.uam.es/fmarcos/informes/corpus/corpulee.html
- Barrenechea, A. M. et alia, Eds. (1979). *Estudios Lingüísticos y Dialectológicos*. Buenos Aires: Hachette.
- (1979). "Operadores Pragmáticos de Actitud Oracional". *Estudios Lingüísticos y Dialectológicos*. Eds. Barrenechea, A. M. et alia. Buenos Aires: Hachette. 39-59.
- Bateson, G. (1972). *Steps to an Ecology of Mind*. Nueva York: Ballantine.
- Bazzanella, C. (1990). "Phatic Connectives as Interactional Cues in Contemporary Spoken Italian". *Journal of Pragmatics* 14: 629-647.
- Beach, Wayne A. (1993). "Transitional Regularities for 'Casual' Okay Usages" in *Journal of Pragmatics* 19: 325-352.
- Beach, Wayne A. y David G. Dunning (1982). "Pre-indexing and Conversational Organization". *Quarterly Journal of Speech* 68: 170-185.
- Beebe, L. M. (1985). "Speech Act Performance: A Function of the Data collection Procedure?" *VI Convención Anual Internacional de TESOL*. Nueva York.
- Beinhauer, Werner (1973). *El Español Coloquial*. Madrid: Gredos.
- Benson, James D. y William S. Greaves, Eds. (1985). *Selected Theoretical Papers from the 9th International Systemic Workshop*. Vol. 1 *Systemic Perspectives on Discourse*. Ed. R.O Freedle. Norwood, N. J. : Ablex.
- (1988). *Systemic Functional Approaches to Discourse*. Vol. XXVI. *Advances in Discourse Processes*. Ed. R.O Freedle. Norwood, N. J. : Ablex.
- Bernárdez, E. (1982). *Introducción a la Lingüística del Texto*. Madrid: Espasa Universitaria.
- Bernstein, B. (1971). *Class, Codes and Control*. Vol. 1. *Theoretical Studies towards a Sociology of Language*. Londres: Routledge y Kegan Paul.
- Berry, Margaret (1981). "Systemic Linguistics and Discourse Analysis: A Multilayered Approach to Exchange Structure". *Studies in Discourse Analysis*. Eds. M. Coulthard y M. Montgomery. Londres: Routledge. 120-145.

- Biber, D., Johansson, S., Leech, G., Conrad, S., y Finegan, E. (1999). *Longman Grammar of Spoken and Written English*. Harlow, Inglaterra: Londres.
- Bilmes, Jack (1988). "The Concept of Preference in Conversation Analysis". *Language in Society* 17: 161-181.
- Blakemore, Diane (1993). "The Relevance of Reformulations". *Language and Literature* 2: 2. Londres: Longman.
- Blom, J.P. y J.J. Gumperz (1972). "Social Meaning in Linguistic Structure: Code Switching in Norway". *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*. Eds. J. J Gumperz y D. Hymes. Oxford: Basil Blackwell.
- Blum-Kulka, S., J. House, y G. Kasper, Eds. (1989). *Cross Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, N.J: Ablex.
- (1989). "Investigating Cross-Cultural Pragmatics: An Introductory Overview". *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Eds. S. Blum-Kulka, J. House, y G. Kasper. Norwood, N.J: Ablex. 1-34.
- Blum-Kulka, S. (1987). "Indirectness and Politeness in Requests : Same or different?" *Journal of Pragmatics* 11: 131-146.
- Boden, Deirdre y Don H. Zimmerman, Eds. (1991). *Talk and Social Structure*. Cambridge: Polity Press.
- Boden, Deirdre (1994). *The Business of Talk*. Cambridge: Polity.
- Bosque, I. Y V. Demonte (1999). *Gramática Descriptiva de la Lengua Española*. Madrid: Espasa.
- Brandstatter H., J.H. Davis, y H. Schuler, Eds. (1978). *Dynamics of Group Decision*. Londres: Sage.
- Brazil, David (1995). *A Grammar of Speech*. Oxford: Oxford University Press.
- Brehm, Sharon S. (1985). *Intimate Relationships*. Nueva York: Random House.

- Brinton, L. J. (1996). *Pragmatic Markers in English. Grammaticalization and Discourse Functions*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Briz Gómez, Antonio (1998). *El Español Coloquial en la Conversación*. Barcelona: Ariel.
- Brown, Gillian y George Yule (1983). *Discourse Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, P. y Levinson, S. (1978). *Questions and Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Burton, Deirdre (1980). *Dialogue and Discourse*. Londres: Routledge y Kegan Paul.
- (1981). "Analysing Spoken Discourse". *Studies in Discourse Analysis*. Eds. Malcolm Coulthard y Martin Montgomery. Londres: Routledge. 61-81.
- Butler, Cristopher S. (1985). "Discourse Systems and Structures and their Place within an Overall Systemic Model". *Selected Theoretical Papers from the 9th International Systemic Workshop*. Eds. James D. Benson y William S. Greaves. Norwood, N. J. : Ablex. 213-228.
- (1992). *Computers and Written Texts*. Oxford: Basil Blackwell.
- Button, Graham y Lee, John R.E. (1987). *Talk and Social Organisation*. Clevedon: Multilingual Matters.
- Calsamiglia Blancafort, Helena y Amparo Tusón Valls (1999). *Las cosas del decir. Manual de Análisis del Discurso*. Barcelona: Ariel.
- Candlin, Cristopher N. (1981). "Discoursal Patterning and the Equalizing of Interpretive Opportunity". *English for Cross-Cultural Communication*. Ed. L. Smith. Londres: Macmillan. 166-199.
- Carretero, Marta (1991). "Una Propuesta de Tipología de la Modalidad: La Aceptación como Categoría Modal". *Dicenda* 10: 41-61. Madrid: Edit. Complutense.
- (1995). *La Pragmática de las Expresiones de Modalidad Epistémica en el Inglés Hablado*. Tesis Doctoral. Madrid: Universidad Complutense.
- (1995). *La Pragmática de las Expresiones de Modalidad Epistémica en el Inglés Hablado*. (CD-ROM). Madrid: Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense.

- (1998). "On the Expression of Epistemic Intra-clausal Verbal Present High Probability in Spanish and English". *Multilingua* 17-4: 329-360. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Carter, R. y M. McCarthy (1997). *Exploring Spoken English*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (2001). "Size isn't everything: Spoken English, Corpus, and the Classroom". *TESOL Quarterly*, 35: 2: 337-340.
- Cartwright, Alan (1998). *Code-A-Text*. Londres: Scolari, Sage.
- Cestero Mancera, Ana María (2000). *Los Turnos de Apoyo Conversacionales*. Cádiz: Servicio de publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- Chafe, Wallace L. Ed. (1980). *The Pear Stories: Cognitive, Cultural and Linguistic Aspects of Narrative Production*. Norwood, N.J: Ablex.
- (1993). "Prosodic and Functional Units of Language". *Transcription and Coding Methods for Language Research*. Eds. J. A. Edwards y M. D Lampert. Hillsdale, N. J. : Lawrence Erlbaum. 33-43.
- Chomsky, Noam (1965). *Aspects of the Theory of Syntax*. La Haya: Mouton.
- Cheepen, Christine (1988). *The Predictability of Informal Conversation*. Londres: Pinter.
- Cloran, Carmel, David Butt y Geoff Williams (1996). *Ways of Saying: Ways of Meaning*. Londres: Cassell.
- Coates, Jennifer (1986). *Women, Men and Language*. Londres: Longman.
- Cole, Peter, Ed. (1978). *Syntax and Semantics, Vol. 9: Pragmatics*. Nueva York: Academic Press.
- , Ed. (1981). *Radical Pragmatics*. Nueva York: Academic Press.
- Cole, P. y Morgan, Eds. (1975). *Syntax and Semantics, Vol. 3: Speech Acts*. Nueva York: Academic Press.
- Condon, Sherri L. (1986). "The Discourse Functions of O.K.". *Semiotica* 60: 73-101.

Cook, Guy. (1989). *Discourse*. Oxford: Oxford University Press.

Coulmas, Florian, Ed. (1981). *Conversational Routine. Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*. Vol. 2: *Rasmus Rask Studies in Pragmatic Linguistics*. La Haya: Mouton.

Coulthard, M. (1977). *An Introduction to Discourse Analysis*. Londres: Longman.

-----, (1984). "Review of Schenkein, J. Ed., *Studies in the Organization of Conversational Interaction*". *Language in Society* 13: 363-369.

-----, Ed. (1992). *Advances in Spoken Discourse Analysis*. Londres: Routledge.

Coulthard, Malcolm y David Brazil (1979). "Exchange Structure". *Discourse Analysis Monographs*, 5. Birmingham: Birmingham University. Reimpreso en (1981). *Studies in Discourse Analysis*. Eds. M. Coulthard y M. Montgomery Londres: Routledge y Kegan Paul. 82-106.

Coulthard, Malcolm y Martin Montgomery, Eds. (1981). *Studies in Discourse Analysis*. Londres: Routledge.

Couper-Kuhlen, Elizabeth y Margret Selting, Eds. (1996). *Prosody and Conversation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Coupland, Nikolas, Ed. (1988). *Styles of Discourse*. Londres, Nueva York, Sydney: Croom Helm.

Coupland, Nikolas y Adam Jaworski (1997). *Sociolinguistics. A Reader and Coursebook*. Londres: Macmillan.

Coupland, Justine, Nikolas Coupland, Howard Giles y John Wiemann (1988). "My Life in your Hands: Processes of Self-disclosure in Intergenerational Talk". *Styles of Discourse*. Ed. Nikolas Coupland. Londres, Nueva York, Sydney: Croom Helm.

Coupland, Justine y Nikolas Coupland (1992). "How Are You?: Negotiating Phatic Communion". *Language in Society* 21: 207-230.

Couper-Kuhlen, Elizabeth (1985). *An Introduction to English Prosody*. Tübingen: Max Niemeyer.

Crookes, Graham (1990). "The Utterance, and other Basic Units for Second Language Discourse Analysis". *Applied Linguistics* 11/2: 183-199.

Crowdy, Steve (1993). "Spoken Corpus Design". *Literary and Linguistic Computing*, 8: 4, 259-265.

- Crystal, D. y Davy, D. (1969). *Investigating English Style*. Londres: Longman.
- (1975). *Advanced Conversational English*. Harlow, Essex: Longman.
- Cruttenden, Allan (1986). *Intonation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cuff, E.C. y Sharrock W.W. (1985). "Meetings". *Discourse and Dialogue*. Ed. Teun A. van Dijk. Vol. 3. Londres: Academic Press.
- Dijk, Teun A. van (1977). *Text and Context*. Londres: Longman.
- , Ed. (1985). *Handbook of Discourse Analysis*. 4 vols. Londres: Academic Press.
- (1985). "Introduction: Dialogue as Discourse and Interaction". *Discourse and Dialogue*. Ed. Teun A. van Dijk. vol. 3. Londres: Academic Press. 35-46.
- Dik, S. (1989). *The Theory of Functional Grammar. Part I: The Structure of the Clause*. Dordrecht: Foris Publications.
- Donaldson, S. K. (1979). "One Kind of Speech Act: How do we know when we are conversing?" *Semiotica* 28: 259-299.
- Downing, A. (1991). "An Alternative Approach to Theme: A Systemic Functional Perspective". *Word* 42/2: 119-143.
- Downing, A. y P. Locke (1992). *A University Course in English Grammar*. Nueva York: Prentice Hall.
- Dubois, Betty Lou e Isabel Crouch (1975). "The Question of Tag Questions in Women's Speech: They don't really Use More of Them, do They?" *Language in Society* 4: 289-94.
- Du Bois, John W. (1985). "Competing Motivations". *Iconicity in Syntax*. Ed. J. Haiman. Amsterdam: John Benjamins. 345-365.
- Du Bois, John W., Susanna Cumming, Stephan Schuetze-Coburn y Danae Paolino, Eds. (1992). "Discourse Transcription". *Santa Barbara Papers in Linguistics* 4. Santa Barbara, California: Universidad de California.

- Du Bois, John W., Stephan Schuetze-Coburn, Susanna Cumming y Danae Paolino (1993). "Outline of Discourse Transcription." *Talking Data: Transcription and Coding in Discourse Research*. Eds. Jane A. Edwards y Martin D. Lampert. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Dumitrescu, Domnita (1993). "Función Pragma-discursiva de la interrogación ecoica usada como respuesta en español". *Diálogos Hispánicos. Aproximaciones pragmalingüísticas al español*. Eds. Henk Haverkate et alia. Amsterdam: Rodopi. 51-85.
- Duncan, Starkey J. R. (1974). "On The Structure of Speaker-Auditor Interaction during Speaking Turns". *Language in Society* 3/2: 161-180.
- Duranti, Alessandro (1985). "Sociocultural Dimensions of Discourse". *Handbook of Discourse Analysis*. Vol. 1. Ed. Teun A. van Dijk. Londres: Academic Press. 193-230.
- (1985). "Introduction: Dialogue as Discourse and Interaction". *Handbook of Discourse Analysis*. Vol. 3. Ed. Teun A. van Dijk. Londres: Academic Press.
- (1991). "Four Properties of Speech-in-Interaction and the Notion of Translocutionary Act". *Pragmatics at Issue. Selected Papers of the International Pragmatics Conference, Ambers, 1987*. Ed. J. Verschueren. Amsterdam: John Benjamins. 133-150.
- Duranti, Alessandro y Charles Goodwin (1992). *Rethinking Context*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Edmondson, Willis (1981). *Spoken Discourse: A Model for Analysis*. Londres, Nueva York: Longman.
- Edmondson, W. y J. House (1981). *Let's Talk and Talk about it. A Pedagogic Interactional Grammar of English*. München/Wien/Baltimore: Urban y Schwarzenberg.
- Edwards, Jane A. y Martin D. Lampert, Eds. (1993). *Talking Data: Transcription and Coding in Discourse Research*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Edwards A. D. y D. P. G. Westgate (1994). *Investigating Classroom Talk*. Londres: The Falmer Press.
- Eemeren, Frans H. van y Grootendorst, Rob (1983). *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht: Foris.
- (1987). *Handbook of Argumentation Theory*. Dordrecht: Foris

- (1991). "The Study of Argumentation from a Speech Act Perspective". *Selected Papers of the International Pragmatics Conference. Amberes, 1987*. Ed. J. Verschueren. Amsterdam: John Benjamins. 151-170.
- Egins, Suzanne (1994). *An Introduction to Systemic Functional Linguistics*. Londres: Pinter.
- Egins, Suzanne y Diana Slade (1997). *Analysing Casual Conversation*. Londres: Cassell.
- Ervin-Tripp, S. (1972). "On Sociolinguistic Rules: Alternation and Co-Occurrence". *Directions in Sociolinguistics*. Eds. Gumperz y Hymes. 213-250. Nueva York.
- Escandell-Vidal, Victoria (1984). "La Interrogación Retórica". *Dicenda 3*: 9-37.
- (1989). "Politeness: A Relevant Issue for Relevance Theory". *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*, 11: 45-59.
- (1993). *Introducción a la Pragmática*. Barcelona: Anthropos.
- Fensterheim, H. y J. Baer (1975). *Don't Say Yes when you Want to Say No*. Nueva York: David McKay.
- (1976). *No Diga Sí Cuando Quiera Decir No*. Barcelona: Grijalbo.
- Flowerdew, J. (1991). "Pragmatic Modifications on the 'Representative' Speech Act of Defining". *Journal of Pragmatics* 15: 253-264.
- Foppa, Klaus (1995). "On Mutual Understanding and Agreement in Dialogues". *Mutualities in Dialogue*. Eds. Marková, Graumann y Foppa. Cambridge: Cambridge University Press. 149-176.
- Ford, Cecilia (1993). *Grammar in Interaction. Adverbial clauses in American English Conversations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ford, C. E., B. A. Fox y S. Thompson (en prensa). "Constituency and the Grammar of Turn Increments". *The Language of Turn and Sequence*. Eds. Ford, Fox y Thompson. Oxford: OUP.
- (en prensa). *The Language of Turn and Sequence*. Oxford: OUP.

- Fox, Barbara A. y Robert Jasperson (1995). "The Syntactic Organization of Repair". *Descriptive and Theoretical Modes in the New Linguistics*. Ed. Philip Davis. Amsterdam: Benjamins.
- Francis, David W. (1986). "Some Structures of Negotiation Talk". *Language in Society* 15, 53-80.
- Francis, Gill y Susan Hunston (1992). "Analysing Everyday Conversation". *Advances in Spoken Discourse Analysis*. Ed. M. Coulthard. Londres: Routledge. 123-162.
- Franck, F. (1981). "Seven Sins of Pragmatics: Theses about Speech Act Theory, Conversational Analysis, Linguistics and Rhetoric". *Possibilities and Limitations of Pragmatics*. Eds. H. Parret et alia. Amsterdam: John Benjamins, 225-236.
- Fraser, Bruce (1983). "The Domain of Pragmatics". *Language and Communication*. Eds. Richards y Schmidt. Londres: Longman. 29-59.
- (1990). "Perspectives on Politeness". *Journal of Pragmatics* 14: 219-236.
- (1990). "An Approach to Discourse Markers". *Journal of Pragmatics* 14: 383-395.
- Gallardo-Paúls, B. (1996). *Análisis Conversacional y Pragmática del Receptor*. Valencia: Episteme.
- (1998). *Comentario de Textos Conversacionales*. Madrid: Arco Libros.
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall.
- (1986). "Remarks on Ethnomethodology". *Directions in Sociolinguistics: the Ethnography of Communication*. Eds. Gumperz y Hymes. Nueva York: Holt, Rinehart y Winston. 301-324.
- Gass, Susan (1979). "Language Transfer and the Simulation of the Second Language Learner's Mental Options". *Language Learning* 29/2: 327-344.
- Geis, Michael L. (1995). *Speech Acts and Conversational Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Georgakopoulou, A. y D. Goutsos (1997). *Discourse Analysis. An Introduction*. Edimburgo: Edimburgo University Press.
- Givón, T. (1995) *Conversation*. Amsterdam: John Benjamins.
- Godard, Daniele (1977). "Same Setting, Different Norms: Phone Call Beginnings in France and the United States" *Language in Society* 6: 209-219.

- Goffman, E. (1959). *The Presentation of Self in Everyday Life*. Londres: Penguin.
- (1967). "On Face Work". *Interaction Ritual*. Nueva York : Anchor Books.
- (1974). *Frame Analysis*. Nueva York : Harper y Row.
- (1976). "Replies and Responses". *Language in Society* 5/3: 257-313.
- (1981a). *Forms of Talk*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- (1983). "The Interaction Order". *American Sociological Review* 48: 1-17.
- Goldberg, J. A. (1990). "Interrupting the Discourse on Interruptions". *Journal of Pragmatics* 14: 883-903
- Goodwin, H. (1983). "Aggravated Correction and Disagreement in Children's Conversations". *Journal of Pragmatics* 7: 657-677.
- Goodwin, Charles y Marjorie H. Goodwin, (1987). "Concurrent Operations on Talk. Notes on the Interactive Organization of Assessments". *IprA Papers in Pragmatics* 1/1: 1-54.
- (1992). "Assessments and the Construction of Context". *Rethinking Context*. Eds. A. Duranti y C. Goodwin. Cambridge: Cambridge University Press. 147-189.
- Green, Georgia (1989). *Pragmatics and Natural Language Understanding*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Grice, H.P. (1975). "Logic and Conversation". *Syntax and Semantics*. Vol. 3: *Speech Acts*. Eds. Cole y Morgan. Nueva York: Academic Press.
- Grimshaw, Allen D., Ed. (1990). *Conflict Talk*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gumperz, J. J. (1977). "Sociocultural Knowledge in Conversational Inference". *Georgetown University Round Table on Languages and Linguistics 1977*. Ed. M. Saviile-Troike. Washington, D. C.: Georgetown University Press. (1999). *The Discourse Reader*. Eds. A. Jaworski y N. Coupland. Londres: Routledge. 191-211.
- (1981). "The Linguistic Bases of Communicative Competence". *Analyzing Discourse: Text and Talk*. *Georgetown University Round Table on Languages and Linguistics*

1981. Ed. Deborah Tannen. Washington, D. C.: Georgetown University Press. *Sociolinguistics. A Reader and Coursebook*. Eds. N. Coupland y A. Jaworski (1997). Londres: Macmillan. 323-334.
- (1982a). *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1982b). *Language and Social Identity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1996). "Foreword". *Prosody in Conversation*. Eds. Couper-Kuhlen y M. Selting. Cambridge: Cambridge University Press. x-xii.
- Gumperz, J. J. y D. Hymes, Eds. (1972). *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*. Nueva York: Holt, Rinehart y Winston. (Reimpreso en Basil Blackwell, 1986).
- (1986). *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*. Oxford: Basil Blackwell.
- Günther, Susanne (1994). "Also moment So seh ich das nicht". *Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik*. 97-122.
- Haiman, John, Ed. (1985). *Iconicity in Syntax*. Amsterdam: John Benjamins.
- (1998). *Talk is Cheap. Sarcasm, Alienation, and the Evolution of Language*. Oxford: Oxford University Press.
- Halliday, M.A.K (1973). *Explorations in the Functions of Language*. Londres: Edward Arnold.
- (1975). *Learning how to Mean: Explorations in the Development of Language*. Londres: Edward Arnold.
- (1978). *Language as Social Semiotic*. Londres: Arnold.
- (1985). *An Introduction to Functional Grammar*. Londres: Arnold.
- (1994). *An Introduction to Functional Grammar*, 2ª edn.. Londres: Arnold.
- Halliday, M.A.K y Hasan, R. (1976). *Cohesion in English*. Londres: Longman.
- (1985). *Language, Context and Text: Aspects of Language in a Social-semiotic Perspective*. Geelong: Deakin University Press.

- Hancher, Michael (1979). "The Classification of Cooperative Illocutionary Acts" *Language in Society* 8: 1-14.
- Hannay, M. (1983). "The Focus Function in Functional Grammar: Questions of Contrast and Context". *Advances in Functional Grammar*. Ed. S. Dik. Dordrecht: Foris. 207-223.
- Harris, Sandra (1995). "Pragmatics and Power". *Journal of Pragmatics* 23: 117-135.
- Hartley, A. (1982). *Linguistics for Language Learners*. Londres: Macmillan.
- Hasan, R. (1973). "Code, Register and Social Dialect". *Class, Codes and Control*. Vol. 2. *Applied Studies towards a Sociology of Language*. Ed. B. Bernstein, Londres: Routledge y Kegan Paul. 253-290.
- Hatch, Evelyn (1992). *Discourse and Language Education*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hatim, Basil e Ian Mason (1990). *Discourse and the Translator*. Londres: Longman.
- Have, P. Ten (1998). *Doing Conversation Analysis: A Practical Guide*. Londres: Sage.
- Haverkate, H. (1987) "La Cortesía como Estrategia Conversacional". *Diálogos Hispánicos* 6, 27-65.
- (1990). "A Speech Act Analysis of Irony". *Journal of Pragmatics* 14: 77-109.
- (1993). "Acerca de los actos de Habla Expresivos y Comisivos en Español". *Aproximaciones Pragmalingüísticas al Español*. Eds. Henk Haverkate et alia. Amsterdam: Rodopi. 149-179.
- (1994). *La Cortesía Verbal*. Madrid: Gredos.
- Haverkate, Henk et alia, Eds. (1993). *Aproximaciones Pragmalingüísticas al Español*. Amsterdam: Rodopi.
- Heath, C. y P. Luff (1993). "Explicating Face-to-Face Interaction" *Researching Social Life*. Ed. N. Gilbert. Londres: Sage. 306-26.

- Held, Gudrun (1992). "Politeness in linguistic Research" *Politeness in Language*. Eds. R. J. Watts, S. Ide y K. Ehlich. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Herbert, Robert K. (1990). "Sex-based Differences in Compliment Behaviour" *Language in Society* 19: 201-224.
- Hernanz, M. L. y J. M. Brucart (1987). *La Sintaxis*. Barcelona: Editorial Crítica.
- Heritage, John (1984a). *Garfinkel and Ethnomethodology*. Cambridge: Polity.
- (1984b). "A Change-of-State Token and Aspects of its Sequential Placement". *Structures of Social Action*. Eds. J. M. Atkinson and J. Heritage. Cambridge: Cambridge University Press. 299-345.
- (1989). "Current Developments in Conversation Analysis". *Conversation*. Eds. Roger and Bull. Clevedon, Filadelfia: Multilingual Matters. 21-47.
- Hofland, Knut (1991). "Concordance Programs for Personal Computers". *Transcription and Coding Methods for Language Research*. Eds. Johansson and Stenström. *English Computer Corpora. Selected Papers and Research Guide*. Berlin, Nueva York: Mouton de Gruyter. 283-306.
- Holdcroft, David (1992). "Searle on Conversation and Structure". *(On) Searle on Conversation*. Eds. John R. Searle et alia. Amsterdam: John Benjamins. 57-76.
- Hölker, K. (1991). *Französisch: Partikelforschung. Lexicon der Romantischen Linguistik, Vol. V.I.* Tübingen: Niemeyer, 77-88.
- Holmes, Janet (1983). "The Structure of Teacher Directives". *Language and Communication*. Eds. Richards and Schmidt. Londres: Longman. 89-117.
- (1986). "Functions of *You Know* in Women's and Men's Speech". *Language in Society* 15: 1-22.
- (1990). "Apologies in New Zealand English" *Language in Society* 19: 155-199.
- (1995). *Women, Men and Politeness*. Londres: Longman.
- Hopper, Robert y Nada Koleitat Doany (1989). "Telephone Openings and Conversational Universals: A Study in Three Languages". *Language, Communication and Culture*. Eds. Ting-Toomey y Korzenny. Londres: Sage. 157-179.
- Houtkoop-Steenstra, Hanneke. (1987). *Establishing Agreement: An Analysis of Proposal Acceptance Sequences*. Dordrecht, Holland; Providence, EEUU: Foris.

- (1990). "Accounting for Proposals". *Journal of Pragmatics*. 14: 11-124.
- Houtkoop-Steenstra, Hanneke y Harrie Mazeland (1985). "Turns and Discourse Units in Everyday Conversation". *Journal of Pragmatics*. 9: 595-619.
- Hübler, A. (1983). "Understatements and Hedges in English". *Pragmatics & Beyond* 4: 6. Amsterdam, Filadelfia: John Benjamins.
- Huls, Erica (1989). "Family Interaction from an Interactional Sociolinguistic Perspective". *Conversation*. Eds. Roger y Bull. Clevedon, Filadelfia: Multilingual Matters. 116-139.
- Hunstan, S. y G. Thompson, Eds. (2001). *Evaluation in Text*. Oxford: Oxford University Press.
- Hutchby, Ian y Robin Wooffitt (1998). *Conversation Analysis*. Cambridge: Polity.
- Hymes, D., Ed. (1964). *Language in Culture and Society*. Nueva York: Harper y Row.
- (1972). "Model of the Interaction of Language and Social Life". *Directions in Sociolinguistics: the Ethnography of Communication*. Eds. Gumperz y Hymes. Nueva York: Holt, Rinehart y Winston. 35-71.
- (1974). "The Ethnography of Speaking". *Language, Culture and Society*. Ed. B. Blount. Cambridge, Mass: Winthrop. 189-223.
- Jackson, H. (1980). *Analyzing English*. Oxford: Pergamon.
- Jackson, Sally y Scott Jacobs (1980). "Structure of Conversational Argument: Pragmatic Bases for the Enthymeme". *Quarterly Journal of Speech* 66: 251-65.
- James, Carl (1980). *Contrastive Analysis*. Londres: Longman.
- James, Deborah. (1978). "The Use of Oh, Ah, Say, and Well in Relation to a Number of Grammatical Phenomena". *Papers in Linguistics* 11: 517-535.
- Jaworski, A. y N. Coupland, Eds. (1999). *The Discourse Reader*. Londres: Routledge.

Jefferson, Gail (1972). "Side Sequences". *Studies in Social Interaction*. Ed. David Sudnow. Nueva York: The Free Press. 294-338.

----- (1974). "Error Correction as an Interactional Resource". *Language in Society* 3: 181-99.

----- (1978). "Sequential Aspects of Storytelling in Conversation". Ed. Jim Schenkein. *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. Nueva York: Academic Press.

----- (1979). "A Technique for Inviting Laughter and its Subsequent Acceptance/Declination". *Everyday Language: Studies in Ethnomethodology*. Ed. G. Psathas. 74-96. Nueva York: Irvington Publishers.

----- (1984). "Notes on a Systematic Deployment of the Acknowledgement Tokens *Yeah* and *Mm hm.*" *Papers in Linguistics* 17: 197-216.

----- (1985). "An Exercise in the Transcription and Analysis of Laughter". *Handbook of Discourse Analysis*. Ed. T. Van Dijk. Vol. 3: 25-34. Londres: Academic Press.

----- (1990). "List Construction as a Task and a Resource". *Interactional Competence*. Ed. G. Psathas. Washington: University Press of America.

-----, Ed. (1992 a). *Lectures on Conversation*, vol. I. Harvey Sacks. Oxford: Basil Blackwell.

-----, Ed. (1992 b). *Lectures on Conversation*, vol. II. Harvey Sacks. Oxford: Basil Blackwell.

Jefferson, Gail y John R. Lee (1981). "The Rejection of Advice: Managing the Problematic Convergence of a 'Troubles-Telling' and a 'Service Encounter'". *Journal of Pragmatics* 5: 399-422.

Jefferson, Gail, H. Sacks y E. Schegloff (1987). "Notes on Laughter in the Pursuit of Intimacy". *Talk and Social Organisation*. Eds. G. Button y J. Lee. Londres: Multilingual Matters. 152-205.

Jefferson, Gail y J. N. Schenkein (1977). "Some Sequential Negotiations in Conversation: Unexpanded and Expanded Versions of Projected Action Sequences". *Sociology* 11: 87-103. (Reimpreso en J. N. Ed. Schenkein).

Johansson, Stig et alia, Eds. (1992). "Text Encoding Initiative, Spoken Text Work Group". *Pisa Workshop*.

----- (1995). "Mens Sana in Corpore Sano: On the Role of Corpora in Linguistic Research". *The European English Messenger* 4: 2.

Johansson, Stig y Knut Hofland (1989). *Frequency Analysis of English Vocabulary and Grammar*. Oxford: Clarendon Press.

- Johansson, Stig y Anna-Brita Stenström, Eds. (1991). *English Computer Corpora. Selected Papers and Research Guide*. Berlin, Nueva York: Mouton de Gruyter
- Johnstone, Barbara (1987). "An Introduction. Perspectives on Repetition". *Text*. Ed. Barbara Johnstone. 7: 205-214.
- Jucker, A. H. y S. W. Smith (1998). "And People just you Know like 'Wow': Discourse Markers as Negotiating Strategies". *Discourse Markers*. Eds. A. H. Jucker y Y. Ziv. Filadelfia, Amsterdam: John Benjamins. 171-203.
- Jucker, A. H. y Y. Ziv (1998). "Discourse Markers: Introduction". *Discourse Markers*. Eds. Jucker, A. H. y Y. Ziv. Filadelfia, Amsterdam: John Benjamins. 1-13.
- Kakavá, Christina (1993). *Negotiation of Disagreement by Greeks in Conversations and Classroom Discourse*. Tesis Doctoral sin publicar. Georgetown: Georgetown University.
- (2001) "Discourse and Conflict". *The Handbook of Discourse Analysis*. Eds. D. Schiffrin, D. Tannen y H. Hamilton. Oxford: Blackwell.
- Kasper, G. (1990). "Linguistic Politeness: Current Research Issues". *Journal of Pragmatics* 14: 193-218.
- Katriel, Tamar (1985). Brogez: Ritual and Strategy in Israeli Children's Conflicts. *Language in Society* 14: 467-90.
- Keller, Eric. (1981). "Gambits: Conversational Strategy Signals". *Conversational Routine. Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*. Ed. Florian Coulmas. La Haya: Mouton.
- Kendon, Adam (1990). *Conducting Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kitagawa, C. (1980). "Saying "Yes" in Japanese". *Journal of Pragmatics* 4: 105-120.
- Koike, Dale April (1994). "Negation in Spanish and English Suggestions and Requests: Mitigating Effects". *Journal of Pragmatics* 21: 513-526.
- Kotthoff, Helga (1993). "Disagreement and Concession in Disputes: On the Context Sensitivity of Preference Structures". *Language in Society* 22: 193-216.

- (1993). "Unterbrechungen, Überlappungen und andere Interventionen". *Deutsche Sprache*, 2: 162-185.
- Kramersch, C. (1993). *Context and Culture in Language Teaching*. Oxford: Oxford University Press.
- Kramersch, C. y S. McConnell-Ginet (1993). *Text and Context*. Lexington, MA: Heath y Company.
- Kress, G. (1985). *Linguistic Processes in Sociocultural Practice*. Geelong: Deakin University Press.
- Kytö Merja, Ossi Ihalainen y Matti Rissanen, Eds. (1988). *Corpus Linguistics, Hard and Soft. Actas del 8º Congreso Internacional: English Language Research on Computerized Corpora*. Amsterdam: Rodopi.
- Labov, William. (1972). "Rules for Ritual Insults". *Studies in Social Interaction*. Ed. D. Sudnow. Nueva York: The Free Press.
- Labov, William y D. Fanshel (1977). *Therapeutic Discourse: Psychotherapy as Conversation*. Nueva York: Academic Press.
- Lakoff, Robin T. (1973). "The Logic of Politeness: or, minding your p's and q's". *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, 292-305.
- (1975). "Language and Woman's Place" *Language in Society* 2: 45-80.
- Langford, David (1994). *Analysing Talk*. Londres: Macmillan.
- Lavandera, B. R. (1985). *Curso de Lingüística para el Análisis del Discurso*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Lakoff, R. T. (1979). "Stylistic Strategies within a Grammar of Style". *The Annals of the Nueva York Academy of Science*.
- Leech, G. (1983). *The Principles of Pragmatics*. Londres: Longman.
- Leeds-Hurwitz, Wendy (1984). "On the Relationship of the *Ethnography of Speaking* to the *Ethnography of Communication*". *Papers in Linguistics*. 17: 2-6.
- Lerner, G. H. (1987). *Collaborative Turn Sequences: Sentence Construction and Social Action*. Tesis doctoral sin publicar. Universidad de California, Irvine.
- (1991). "On the Syntax of Sentences-in-Progress". *Language in Society* 20: 441-458.

- (1993). "Collectivities in Action: Establishing the Relevance of Conjoined Participation in Conversation". *Text*. 13: 213-245.
- (1994). Responsive List Construction. A Conversational Resource for Accomplishing Multifaceted Social Action. *Journal of Language and Social Psychology*. 13-1. 20-33.
- Levinson, S. C. (1983). *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1989). *Pragmática*. Traducción de Africa Rubiés Mirabet. Barcelona: Teide.
- Li, Charles, Ed. (1976). *Subject and Topic*. Nueva York: Academic Press.
- Linell, Per (1998). *Approaching Dialogue*. Amsterdam: John Benjamins.
- Longacre, R. E. (1976). *An Anatomy of Speech Notions*. Lisse: Peter de Ridder Press.
- López Folgado, Vicente (1999). "Metadiscourse Signals and "Hedging". Academic Writing". *Alfinge* 11: 79-100.
- Lorenzo Criado, Emilio (1971). *El Español de Hoy, Lengua en Ebullición*. Madrid: Gredos.
- (1977). "Consideraciones sobre la lengua coloquial, constantes y variables." *Comunicación y Lenguaje*. Madrid: Karpos.
- Lutz, Catherine A. y Abu-Lughod, Lila (1990). *Language and the Politics of Emotion*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mackenzie, J.L. y Keizer, E.M. (1990). "On Assigning Pragmatic Functions in English". *International Pragmatics Association*.
- Malinowski, B. (1946). "The Problem of Meaning in Primitive Languages". *The Meaning of Meaning*. Eds. C. K. Ogden e I. A. Richards. Nueva York: Harcourt, Brace y World. 296-336.
- Mandelbaum, J. (1991). "Conversational Non-Cooperation: An Exploration of Disattended Complaints". *Research on Language and Social Interaction*. 25: 97-138.
- Marková, Ivana, Carl Graumann y Klaus Foppa, Eds. (1995). *Mutualities in Dialogue*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Martin, J. R. (1992). *English Text*. Filadelfia, Amsterdam: John Benjamins.
- (1994). *Notas del curso: "Writing"*. MA en Applied Linguistics. Departamento de Lingüística. Universidad de Sidney.
- (en prensa). "Beyond Exchange: Appraisal Systems in English". *Transcription and Coding Methods for Language Research*. Eds. S. Hunstan y G. Thompson. *Evaluation in Text*. Oxford: Oxford University Press.
- Martín Zorraquino, A. y J. Portolés Lázaro (1999). "Los Marcadores del Discurso". *Gramática Descriptiva de la Lengua Española* Eds. Bosque, I. Y V. Demonte.. Madrid: Espasa. 4051-4215.
- Mathuna, Liam Mac y David Singleton, Eds. (1983). *Language Across Cultures*. Proceedings of a Symposium held at St. Patrick's College, Drumcondra, Dublin.
- McCarthy, Michael (1991). *Discourse Analysis for Language Teachers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1998). *Spoken Language and Applied Linguistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (2001) *Issues in Applied Linguistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- McDowell, John H. (1985). "Verbal Dueling". *Discourse and Dialogue*. Ed. Teun A. van Dijk. Vol. 3. Londres: Academic Press.
- Meijs, Willem, Ed. (1987). "Corpus Linguistics and Beyond". *Actas del 7º Congreso Internacional: English Language Research on Computerized Corpora*. Amsterdam: Rodopi.
- Mey, Jacob (1993). *Pragmatics*. Oxford: Basil Blackwell.
- Moliner, María. *Diccionario de Uso del Español*. Madrid: Gredos.
- Montgomery, M. (1986). "Language and Power: a Critical Review of *Studies in the Theory of Ideology* by John B. Thompson". *Media Culture and Society* 8: 41-64.
- Mori, Junko (1999). *Negotiating Agreement and Disagreement in Japanese. Connective Expressions and Turn Construction*. Amsterdam: John Benjamins.
- Morley, G. D. (1985). *An Introduction to Systemic Grammar*. Londres: Macmillan.
- Morris, G.H. y Robert Hopper (1980). "Remediation and Legislation in Everyday Talk: How Communicators Achieve Consensus". *Quarterly Journal of Speech* 66: 266-74.

- Mulder, Gijs (1993). “¿Por qué no coges el Teléfono?: Acerca de los Actos de Habla Indirectos”. *Aproximaciones Pragmalingüísticas al Español*. Eds. Henk Haverkate et alia. 181-207.
- Newmayer, Frederick J., Ed. (1988). *Linguistics: The Cambridge Survey*. 4 vols. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nofsinger, Robert E. (1991). *Everyday Conversation*. Londres: Sage Publications.
- Norrick, Neal. (1987). “Functions of Repetition in Conversation”. *Text* 7: 245-264.
- Ochs, Elinor (1976). “The Universality of Conversational Postulates”. *Language in Society* 5: 67-80.
- Ochs, Elinor, Emanuel A. Schegloff y Sandra Thompson, Eds. (1996). *Interaction and Grammar*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ochs, Elinor y Bambi E. Schieffelin (1976). “Topic as a Discourse Notion: A Study of Topic in the Conversations of Children and Adults”. *Subject and Topic*. Ed. C. Li. Nueva York: Academic Press. 335-384.
- Ohlstein, Elite y Shoshana Blum Kulka (1983). “Cross Linguistic Speech Acts Studies: Theoretical and Empirical Issues”. *Language Across Cultures*. Eds. Mathuna y Singleton. Drumcondra, Dublin.
- Palmer, F. R. (1979). *Modality and the English Modals*. Londres y Nueva York: Longman.
- Park, Y. (1998). “A Discourse Analysis of Contrastive Connectives in English, Korean and Japanese Conversation: With Special Reference to the Context of Dispreferred Responses”. *Discourse Markers*. Eds. A. H. Jucker y Y. Ziv. Filadelfia, Amsterdam: John Benjamins. 277-301.
- Parret, H. et alia, Eds. (1981). *Possibilities and Limitations of Pragmatics*. Amsterdam: John Benjamins.
- Pearson, Eloise (1984). “Agreement and Disagreement in Conversational Discourse and ESL/EFL Materials”. *University of Hawai'i Working Papers in English as a Second Language* 3: 1-20. Manoa: Universidad de Hawai.

- (1985). "Agreement and Disagreement: A Study of Speech Acts in Discourse and ESL/EFL Materials". Occasional Paper Series, 5. Manoa: Universidad de Hawai.
- (1986). "Agreement/Disagreement: An Example of Results of Discourse Analysis Applied to the Oral English Classroom". *I.T.L Review of Applied Linguistics* 74: 47-61.
- Pérez de Ayala, Soledad (2001) "FTAs and Erskine May: Conflicting needs? Politeness in Question Time". *Journal of Pragmatics* 33: 143-169.
- Philips, Susan Urmston (1970). "Some Sources of Cultural Variability in the Regulation of Talk". *Language in Society* 5: 81-95.
- Polanyi, Livia (1985). "Conversational Storytelling". *Discourse and Dialogue*. Ed. Teun A. van Dijk. Vol. 3. Londres: Academic Press.
- Pomerantz, Anita May (1975). *Second Assessments: A Study of Some Features of Agreements/Disagreements*. Tesis Doctoral. Universidad de California, Irvine.
- (1978). "Compliment Responses". Ed. Jim Schenkein. *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. Nueva York: Academic Press.
- (1984a). "Agreeing and Disagreeing with Assessments: some Features of Preferred/Dispreferred Turn Shapes". Eds. J. M. Atkinson y J. Heritage. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1984b). "Giving a Source or Basis: The Practice in Conversation of Telling 'How I know?'. *Journal of Pragmatics* 8: 607-625.
- Portolés Lázaro, José (1998). *Marcadores del Discurso*. Barcelona: Ariel.
- Portolés Lázaro, J e I. Vázquez Orta (2000). "Mitigating or Compensatory Strategies in the Expression of Politeness in Spanish and English? "Hombre"/"Mujer" as Politeness Discourse Markers Revisited". *Transcultural Communication: Pragmalinguistic Aspects*. Eds. Navarro et alia. Zaragoza: Anubar.
- Poyatos, Fernando, Ed. (1992). *Advances in Nonverbal Communication*. Amsterdam: John Benjamins.
- Prince, E.F. (1981). "Toward a Taxonomy of Given-New Information". In Ed. P. Cole, 223-255.
- Psathas, G., Ed. (1979). *Everyday Language: Studies in Ethnomethodology*. Nueva York: Irvington Publishers.

- (1995). *Conversation Analysis: The Study of Talk-in-Interaction*. Thousand Oaks, CA.: Sage.
- (1990). *Interactional Competence*. Washington D. C.: University Press of America.
- Quirk, R. y S. Greenbaum (1973). *A University Grammar of English*. Harlow, Essex: Longman.
- Rains, Charleen (1992). "You Die for Life: On the Use of Poetic Devices in Argumentation". *Language in Society* 21: 253-276.
- Real Academia Española [RAE] (1973). *Esbozo de una nueva gramática de la lengua española*. Madrid: Espasa-Calpe.
- Redeker, Gisela (1990). "Ideational and Pragmatic Markers of Discourse Structure". *Journal of Pragmatics* 14: 367-381.
- (1991). "Linguistic Markers of Discourse Structure. Review Article of Schiffrin 1987". *Linguistics* 29: 1139-1172.
- Richards, Jack C. y Richard W. Schmidt, Eds. (1983). *Language and Communication*. Londres: Longman.
- (1983). "Conversational Analysis". *Language and Communication*. Eds. Richards y Schmidt. Londres: Longman. 117-154.
- Rintell, Ellen M. y Candace J. Mitchell (1989). "Studying Requests and Apologies: An Inquiry into Method". *Cross Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Eds. S. Blum-Kulka, J. House y G. Kasper. Norwood, N. J.: Ablex. 248-272.
- Roger, Derek y Peter Bull, Eds. (1989). *Conversation*. Clevedon, Filadelfia: Multilingual Matters.
- Ron Scollon y Suzanne Scollon (1983). "Face in Interethnic Communication". *Language and Communication*. Eds. Richards y Schmidt. Londres: Longman. 156-188.
- Rosaldo, Michelle Z. (1982). "The Things we do with Words: Ilongot Speech Act Theory in Philosophy". *Language in Society* 11: 203-237.

- Roulet, E. (1992). "On the Structure of Conversation as Negotiation". (On). *Searle on Conversation*. Eds. J. R. Searle et alia. Amsterdam: John Benjamins. 91-99.
- Rutter, D.R. (1989). "The Role of Cuelessness in Social Interaction: An Examination of Teaching by Telephone". *Conversation*. Eds. Roger y Bull. Clevedon, Filadelfia: Multilingual Matters. 294-312
- Ryave, Alan, L. (1978). "On the Achievement of a Series of Stories". Ed. Jim Schenkein. *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. Nueva York: Academic Press.
- Sacks, Harvey (1973). "The Inference-Making Machine: Notes on Observability". *Discourse and Dialogue*. Ed. Teun A. van Dijk. Vol. 3. Londres: Academic Press
- (1984). "Notes on Methodology". *Structures of Social Action*. Eds. J.M Atkinson y J Heritage. 21-27. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1987). "On the Preferences for Agreement and Contiguity in Sequences in Conversation". Conferencia en el Linguistic Institute, Universidad de Michigan. *Talk and Social Organization*. Impreso en Eds. Graham Button y John R. E. Lee (1987). 54-69. Clevedon: Multilingual Matters.
- (1992 a). *Lectures on Conversation*, vol. I. Ed. G. Jefferson. Oxford: Basil Blackwell.
- (1992 b). *Lectures on Conversation*, vol. II. Ed. G. Jefferson. Oxford: Basil Blackwell.
- Sacks, Harvey y Emanuel A. Schegloff (1973). "Opening Up Closings". *Semiotica* 8: 4. 289-327.
- Sacks, Harvey, Emanuel A. Schegloff y Gail Jefferson. (1974). "A Simplest Systematics for the Organization of Turntaking for Conversation" *Language* 50: 696-735.
- Salkie, R. (1995). *Text and Discourse Analysis*. Londres: Routledge.
- Sánchez, Aquilino, Ed. (2001). *Gran Diccionario de Uso del Español Actual*. Madrid: SGEL.
- Sánchez, Ivo y Carmen Santamaría (en prensa, a). "Rhetorical Structure of Lists in English and Spanish Conversation". *Actas del XXIII Congreso de AEDEAN*. León: Servicio de Publicaciones de la Universidad de León.
- (en prensa, b). "Prosody and Poetry in Lists in English and Spanish Conversation". *Actas del XXIII Congreso de AEDEAN*. León: Servicio de Publicaciones de la Universidad de León.

- Santamaría García, Carmen (1992). *Corpus de Conversación Coloquial*. (Colección particular sin publicar).
- (1994). "Computational Analysis of Computer Corpora Applied to Linguistic and Literary Research". *Investigaciones Filológicas Anglo-Norteamericanas*. Ed. L. Mora González. Ciudad Real: Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha. 157-165.
- (1996). "Corpora for English Language Teaching and Learning". *Encuentro: Revista de Investigación e Innovación en la clase de Idiomas*. 8: 190-199. Alcalá de Henares: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá.
- (1997a). "Corpora and Discourse Analysis in Teacher Training". *APAC of News (Bulletí de l' Associació de Professors de Anglès de Catalunya)*, 30. (Actes -ELT Convention 96'). Barcelona: APAC.
- (1997b). "Corpus Concordancing as a Means of Increasing Language Awareness in Learners". *Actas del XVIII Congreso de AEDEAN*. Eds. R. Sola, L. A. Lázaro y J. A. Gurpegui. Alcalá de Henares: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Alcalá de Henares. 375-380.
- (1997c). "Concordancing in the Classroom: an Ally to the Lexical Syllabus". *Actas del Primer Simposio Internacional de Didáctica de la Lengua y la Literatura, L1 y L2*. Córdoba: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba. 195-199.
- (1998a). "A Project to Create Grammar Activities". *TESOL SPAIN Newsletter*. 21: 7-8.
- (1998b). "*Corpora* y Programas de Concordancias en la Formación de Maestros Especialistas en Lengua Inglesa". *Actas del Congreso Internacional Conmemorativo del 25 Aniversario de la Incorporación de los estudios de Magisterio Españoles a la Universidad: La Formación de los maestros en los países de la Unión Europea*. Madrid: Escuela de Magisterio de la Universidad Autónoma de Madrid. 281-287.
- (2000a) "Teasing and Shaming Routines in Adult-Children Interaction". *Transcultural Communication: Pragmalinguistic Aspects*. Eds. P. Navarro et alia. Zaragoza: Anubar. 235-242.
- (2000b). "*Using Corpora to Create Activities of Analysis and Practice of English*". *Actas del XXII Congreso Internacional de AEDEAN*. Eds. P. Gallardo y E. Llurda. Lleida: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Lleida. 91-97.

- (2000c). "How to Benefit from Concordancing within Task Based Learning". *ELT: A Space Odyssey*. Eds. T. Harris e I. Sanz Sainz Granada: GRETA 223-237.
- (2001). "Learning English with Corpora in a Task-based Learning Framework". *La Lingüística Aplicada a Finales de Siglo XX: Ensayos y Propuestas*. Eds. De la Cruz, Isabel, Carmen Santamaría, Cristina Tejedor y Carmen Valero. Alcalá: Universidad de Alcalá. 219- 225
- (en prensa). "Diseño y Utilización de un Corpus Pedagógico para la Enseñanza de la Lengua Inglesa". *Actas del XVI Congreso de AESLA*. Logroño: Universidad de la Rioja.
- (pendiente de publicar) "Overlap in Agreeing and Disagreeing Responses". Comunicación presentada en el 11th Annual Meeting for the Society for Text and Discourse. Julio, 2001. Universidad de California, Santa Bárbara.
- Saville-Troike (1982). (1989). *The Ethnography of Communication*. Oxford: Basil Blackwell.
- Scheerhorn, Dirk, R. (1991). "Politeness in Decision Making". *Research on Language and Social Interaction* 25: 253-273.
- Schegloff, E. A. (1970). "Opening Sequencing". Manuscript.
- (1968). "Sequencing in Conversational Openings". *American Anthropologist* 70: 1075-95. (Reimpreso en Gumperz y Hymes (1986). *Directions in Sociolinguistics*. Eds. Oxford: Basil Blackwell).
- (1972). "Notes on a Conversational Practice: Formulating Place". *Studies in Social Interaction*. Ed. D. Sudnow. Nueva York: The Free Press. 75-117.
- (1980). "Preliminaries to Preliminaries: Can I ask you a question?" *Sociological Inquiry* 50: 104-152.
- (1987). "Between Macro and Micro: Contexts and other Connections". *The Micro-Macro Link*. Eds. J. Alexander et alia. Berkeley: University of California Press. 201-234
- (1992). "Introduction". *Lectures on Conversation*, vol. I. Ed. G. Jefferson. Oxford: Basil Blackwell.
- (1996). "Turn Organization: One Intersection of Grammar and Interaction". *Interaction and Grammar*. Eds. E. Ochs, E. A. Schegloff, S. Thompson. Cambridge: Cambridge University Press. 52-133.
- (2000). "Overlapping Talk and the Organization of Turn-Taking for Conversation". *Language in Society* 29: 1-63.

- Schegloff, E. A., G. Jefferson y H. Sacks (1977). "The Preference for Self-Correction in the Organization of Repair in Conversation". *Language* 53: 361-82.
- Schegloff, E. A y H. Sacks (1973). "Opening up Closings". *Semiotica* 7: 289-327.
- (1974). "Opening Up Closings". *Ethnomedology*. Ed. R. Turner. Harmondsworth: Penguin. 233-264.
- Schenkein, Jim (1978). "Identity Negotiations in Conversation". Ed. Jim Schenkein. *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. Nueva York: Academic Press.
- Schenkein, J. N., Ed. (1978). *Studies in the Organization of Conversational Interaction*. Nueva York: Academic Press.
- Scherzer, Joel y Regna Darnell (1986). "Outline Guide for the Ethnographic Study of Speech Use". *Directions in Sociolinguistics: the Ethnography of Communication*. Eds. Gumperz y Hymes. Nueva York: Holt, Rinehart y Winston. 548-554.
- Schieffelin, Bambi B. (1986). *Language Socialization Across Cultures*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schiffrin, Deborah (1984). "Jewish Argument as Sociability". *Language in Society* 13: 311-335.
- (1985a). "Conversational Coherence: The Role of Well". *Language* 61: 640-67.
- (1985b). "Everyday Argument: The Organization of Diversity in Talk". *Handbook of Discourse Analysis Vol. 3: Discourse and Dialogue*. Ed. Teun A. van Dijk. Nueva York: Academic Press. 35-46.
- (1987). *Discourse Markers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1990a). "Conversation Analysis" *Annual Review of Applied Linguistics* 11: 3-16. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1990b). "The Management of a Cooperative Self in Argument: The Role of opinions and Stories". *Conflict Talk*. Ed. A. Grimshaw. 241-259. Cambridge: Cambridge University Press.

- (1994a). *Approaches to Discourse*. Oxford: Basil Blackwell.
- (1994b). "Making a List". *Discourse Processes* 17. 377-406. London: Lawrence Erlbaum.
- Schiffrin, D., D. Tannen y H. Hamilton (2001). *The Handbook of Discourse Analysis*. Oxford: Blackwell.
- Schneider, Klaus P. (1988). *Small Talk*. Marburg: Hitzeroth.
- Scollon, Ron y Suzanne Wong Scollon (1995). *Intercultural Communication*. Oxford: Blackwell.
- Searle, John R. (1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1975). "Indirect Speech Acts". *Syntax and Semantics*. Vol. 3: *Speech Acts*. Eds. Cole y Morgan. Nueva York: Academic Press 59-82.
- (1976). "A Classification of Illocutionary Acts" *Language in Society* 5: 1-23.
- (1979). *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1992). "Conversation". (On). *Searle on Conversation*. Eds. J. R. Searle et alia. Amsterdam: John Benjamins. 7-29.
- Searle, John R., Ferenc Kiefer y Manfred Bierwisch (1980). *Speech Act Theory and Pragmatics*. Dordrecht: D. Reidel.
- Searle, John R., et alia, Eds. (1992). (On). *Searle on Conversation*. Amsterdam: John Benjamins.
- Sebba, Mark y Shirley Tate (1986). "You Know what I Mean? Agreement Marking in British Black English". *Journal of Pragmatics* 10: 163-172.
- Sharrock, W. y B. Anderson (1987). "Epilogue: the Definition of Alternatives: Some Sources of Confusion in Interdisciplinary Discussion". *Talk and Social Organisation*. Eds. G. Button y J. Lee. Londres: Multilingual Matters. 290-321.
- Sharwood Smith, Mike (1979). "Strategies, Language Transfer and the Simulation of the Second Language Learner's Mental Operations". *Language Learning* 29: 345-361.
- Sinclair J. McH. y D. Brazil (1982). *Teacher Talk*. Oxford: Oxford University Press.

- Sinclair, J. McH. y R. M. Coulthard (1975). *Towards an Analysis of Discourse*. Oxford: Oxford University Press.
- (1992). "Towards an Analysis of Discourse". *Advances in Spoken Discourse Analysis*. Ed. M. Coulthard. Londres: Routledge.
- (1991). *Corpus, Concordance, Collocation*. Oxford: Oxford University Press.
- Smith, L., Ed. (1981). *English for Cross-Cultural Communication*. Londres: Macmillan.
- Smith, Peter y David Holdcroft (1991). "Towards a Computational Theory of Speech Acts". *Pragmatics at Issue. Selected Papers of the International Pragmatics Conference. Amheres, 1987*. Ed. J. Verschueren. Amsterdam: John Benjamins. 211-227.
- Snell-Hornby, M. (1988). *Translation Studies. An Integrated Approach*. Amsterdam, Filadelfia: Benjamins.
- Sperber, Dan y Deirdre Wilson (1986). *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Basil Blackwell.
- Stein, N. L. y R. S. Bernas (1995) "Conflict Talk". *Conversation*. Ed. Givón. Amsterdam: John Benjamins.
- Stenström, Anna-Brita, (1987). "Carry-On Signals in English Conversation". *Corpus Linguistics and Beyond. Actas del VII Congreso Internacional: English Language Research on Computerized Corpora*. Ed. W. Meijs. Amsterdam: Rodopi. 87-119.
- (1994). *An Introduction to Spoken Interaction*. Londres: Longman.
- Stephenson, Geoffrey M. (1978). "Interparty and Interpersonal Exchange in Negotiation Groups". *Dynamics in Group Decision*. Eds. H. Brandstatter, J.H. Davis, y H. Schuler. Londres: Sage.
- Stubbs, Michael (1983). *Discourse Analysis*. Oxford: Blackwell.
- (1996). *Text and Corpus Analysis*. Oxford: Blackwell.
- Sudnow, David. (1972). *Studies in Social Interaction*. Nueva York: The Free Press.

Svartvik Jan y Randolph Quirk, (1980). *A Corpus of English Conversation*. Lund Studies in English 56. Lund: CWK Gleerup.

Tannen, Deborah (1980). "A Comparative Analysis of Oral Narrative Strategies: Athenian Greek and American English" *The Pear Stories: Cognitive, Cultural and Linguistic Aspects of Narrative Production*. Ed. W.L. Chafe. Norwood, N.J: Ablex. 51-87.

----- (1984). *Conversational Style: Analyzing Talk Among Friends*. Norwood: Ablex.

----- (1986). *That's not what I meant! How Conversational Style Makes or Breaks your Relations with others*. Nueva York: William Morrow, Ballantine.

----- (1987 a). "Repetition in Conversation: Toward a Poetics of Talk". *Language* 63: 575-605.

----- (1987b). "Repetition in Conversation as Spontaneous Formulaicity". *Text* 7: 215-243.

----- (1989). *Talking Voices. Repetition, Dialogue, and Imagery in Conversational Discourse*. Cambridge: Cambridge University Press.

----- (1990). *You Just Don't Understand. Women and Men in Conversation*. Nueva York: Ballantine Books.

----- (1994). *Gender and Discourse*. Oxford: Oxford University Press.

Taylor, Talbot J. y Deborah Cameron (1987). *Analysing Conversation*. Oxford: Pergamon Press.

Taylor, Lita, Geoffrey Leech y Steven Fligelstone (1991). "A Survey of English Machine-readable Corpora". *English Computer Corpora. Selected Papers and Research Guide*. Eds. S. Johansson y A. Stenström. Berlin, Nueva York: Mouton de Gruyter. 319-354.

Thomas, Jenny (1983). "Cross-Cultural Pragmatic Failure". *Applied Linguistics* 4: 91-112.

Thompson, Sandra (2001). *Grammar and Interaction*. Unpublished course notes. LSA Linguistic Institute. Santa Barbara: Universidad de California, Santa Barbara.

Ting-Toomey, Stella y Felipe Korzeny, Eds. (1989). *Language, Communication and Culture*. Londres: Sage.

Tottie, Gunnel (1988). "No-negation and Not-negation in Spoken and Written English". *Corpus Linguistics, Hard and Soft. Actas del VIII Congreso Internacional: English Language Research on Computerized Corpora*. Eds. Kytö Merja, Ossi Ihalainen y Matti Rissanen. Amsterdam: Rodopi.

- (1991). "Conversational Style in British and American English: The Case of Backchannels". *English Corpus Linguistics*. Eds. Aijmer y Altenberg. Londres: Longman.
- Trosborg, Anna (1987). "Apology Strategies in Natives / Non Natives". *Journal of Pragmatics* 11: 147-167.
- Tsui, Amy B. M. (1991). "The Description of Utterances in Conversation". *Pragmatics at Issue. Selected Papers of the International Pragmatics Conference, Amberes, 1987*. Ed. J. Verschueren. Amsterdam: John Benjamins. 229- 247.
- (1994). *English Conversation*. Oxford: O.U.P.
- Turner, R., Ed. (1974). *Ethnomedology*. Harmondsworth: Penguin.
- Tusón Valls, A. (1997). *Análisis de la Conversación*. Barcelona: Ariel.
- Vanderveken, D. (1990). *Meaning and Speech Acts: Principles of Language Use*. Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ventola, Eija (1987). *The Structure of Social Interaction*. Londres: Frances Pinter.
- Verschueren, Jef (1981). "The Semantics of Forgotten Routines". *Conversational Routine. Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*. Ed. Florian Coulmas. La Haya: Mouton. 133-153.
- (1991). *Pragmatics at Issue. Selected Papers of the International Pragmatics Conference, Amberes, 1987*. Amsterdam: John Benjamins.
- Vigara Tauste, A. M. (1980). *Aspectos del Español Hablado*. Madrid: Sociedad General de Librería.
- Vuchinich, Samuel (1990). "The Sequential Organization of Closing in Verbal Family Conflict". *Conflict Talk*. Ed. A. Grimshaw. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walters, Joel (1979). "Strategies for Requesting in Spanish and English: Structural Similarities and Pragmatic Differences". *Language Learning* 29: 277-293.
- Wardhaugh, Ronald (1985). *How Conversation Works*. Oxford: Basil Blackwell.

- Watts, R. J., S. Ide and K. Ehlich, Eds. (1992). *Politeness in Language*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Whitaker, Harry (1982). "Automaticity". *Congreso sobre Formulaicity, Linguistic Institute, Universidad de Maryland*. 581-590.
- White, Sheida (1989). "Backchannels across Cultures: A Study of Americans and Japanese". *Language in Society* 18: 59-76.
- Wierzbicka, A. (1985a). "Different Cultures, Different Languages, Different Speech Acts". *Journal of Pragmatics* 9: 145-178.
- (1985b). "A Semantic Metalanguage for a Crosscultural Comparison of Speech Acts and Speech Genres". *Language in Society* 14: 491-514.
- Wilson, Steven R., Min-Sun Kim, Hendrika Meischke (1991/92). "Evaluating Brown and Levinson's Politeness Theory: A Revised Analysis of Directives and Face". *Research on Language and Social Interaction* 25: 215-252.
- Wilson, John (1989). *On the Boundaries of Conversation*. Oxford: Pergamon.
- Wolfson, Nessa (1976). "Speech Events and Natural Speech: Some Implications for Sociolinguistic Methodology". *Language in Society* 5: 189-209.
- (1983). "Rules of Speaking". *Language and Communication*. Eds. Richards y Schmidt. Londres: Longman. 61-87.
- Wolfson, N. Marmor, T. y Jones, S. (1989). "Problems in the Comparison of Speech Acts across Cultures". Eds. S. Blum-Kulka, J. House y G. Kasper. 174-96.
- Wooton, A.J. (1989). "Remarks on the Methodology of Conversation Analysis". *Conversation*. Eds. Roger y Bull. Clevedon, Filadelfia: Multilingual Matters. 238-257.
- Wunderlich, D. (1980). "Methodological Remarks on Speech Act Theory". J. R. Searle, F. Kiefer y M. Bierwisch (1980). *Speech Act Theory and Pragmatics*. Dordrecht: D. Reidel.
- Yngve, V. H. (1970). "On Getting a Word in Edgewise". *Papers from the Sixth Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society*. Eds. M. A. Campbell et alia. Chicago: Universidad de Chicago. 567-578.

APÉNDICES

APÉNDICES

APÉNDICE 1

Normas de transcripción del *SBCSAE*

En este apéndice incluimos las normas de transcripción utilizadas en el *SBCSAE* y recogidas en Du Bois, John W., Susanna Cumming, Stephan Schuetze-Coburn y Danae Paolino, Eds. (1992).

UNITS

Intonation unit	{ carriage return }
Truncated intonation unit	--
Word	{ space }
Truncated word	-

SPEAKERS

Speaker identity/turn start	:
Speech overlap	[]

TRANSITIONAL CONTINUITY

Final	.
Continuing	,
Appeal	?

TERMINAL PITCH DIRECTION

Fall	\
Rise	/
Level	-

ACCENT AND LENGTHENING

Primary accent	^
Secondary accent	‘
Booster	!
Lengthening	=

TONE

Fall	\
Rise	/
Fall-rise	∨
Rise-fall	∧
Level	-

PAUSE

Long	... (N)
Medium	...
Short	..
Latching	(0)

VOCAL NOISES

Vocal noises	()
Inhalation	(H)
Glottal Stop	%
Laughter	@

QUALITY

Quality	<Y Y>
Laugh quality	<@ @>
Quotation quality	<Q Q>
Multiple quality features	<Y<Z Z> Y>

PHONETICS

Phonetic/phonemic transcription	(/ /)
---------------------------------	-------

TRANSCRIBER'S PERSPECTIVE

Researcher's comment	(())
Uncertain hearing	<X X>
Indecipherable syllable	X

SPECIALIZED NOTATIONS

Duration	(N)
Intonation unit continued	&
Intonation subunit boundary	
Embedded intonation unit	< >
Reset	{ Capital Initial }
False start	< >
Codeswitching	<L2 L2>

NOTE TRANSCRIPTION LINES

Non-transcription line	\$
Interlinear gloss line	\$g

RESERVED SYMBOLS

Phonemic/orthographic	,
Morphosyntactic coding	+ *# { }
User-definable	“ - ;

APÉNDICE 2

Normas de transcripción del *CORLEC*

En este apéndice incluimos las normas de transcripción utilizadas en el *CORLEC*, normas que se redactaron teniendo en consideración la *TEI* (Text Encoding Initiative) y que se publicaron en Ballester, A. y C. Santamaría (1993). Se relacionan en orden alfabético:

<(d)>: Sonido *d* intervocálico omitido.

<extranjero>: Palabra extranjera.

<fático= afirmación>: Vocalizaciones con significado afirmativo.

<fático= negación>: Vocalizaciones con significado negativo.

<fático= duda>: Vocalizaciones con significado dubitativo.

<fático= interrogación>: Vocalizaciones con significado interrogativo.

<ininteligible>: Fragmento incomprensible que no ha podido ser transcrito.

<palabra cortada>: emisión truncada de una palabra.

<ruido>: Ruido ambiente que dificulta la comprensión del enunciado.

<simultáneo>: Marca el comienzo del solapamiento.

<silencio>: Pausa larga.

</simultáneo>: Marca el final del solapamiento.

APÉNDICE 3

CONVERSACIONES DEL *CORPUS* DE CONVERSACIÓN COLOQUIAL

A continuación incluimos las conversaciones a las que nos hemos referido como Santamaría (1992). Estas conversaciones fueron grabadas durante 1991 y transcritas en 1992 por la autora de esta tesis. Las normas de transcripción y las condiciones en las que se recogieron los materiales son idénticas a las que utilizamos en la grabación y transcripción del *Corpus Oral de Referencia de la Lengua Española Contemporánea* durante 1991.

<ccon003b.asc> <COMIDA FAMILIAR>

<11-2-91>

<fuente= conversación familiar>

<localización= Madrid>

<términos=televisión, concurso, opinión, debate, guerra del Golfo, Sadam Hussein, café>

ANTONIO: Varón, 55 años. Marido de MERCEDES. Procedente de Madrid

MARÍA: Mujer, 50 años. Acento sudamericano debido a una larga estancia en Venezuela. Hermana de ANTONIO.

MERCEDES: Mujer cincuenta años. Procedente de Córdoba. Esposa de ANTONIO.

JOSE: Varón, 50 años. Marido de PILAR. Procedente de Madrid.

PILAR: Mujer, 50 años. Procedente de Madrid.

MARI: Mujer de 45 años. Profesora EGB. Casada con cuatro hijas. Madre de ANA y GLORIA. Procedente de Segovia.

JOSEFINA: Mujer de 45 años. Casada con tres hijos. Procedente de Santander.

ANA: Mujer, 16 años. Procedente de Segovia.

LUISA: Mujer, 45 años. Procedente de Madrid.

GLORIA: Mujer, 13 años. Procedente de Segovia.

ANTONIO: Pero eso... exactamente. Pero es una película buena. <simultáneo> Es que tiene...

MARÍA: Le guste a la gente </simultáneo> no le guste. Pero es una obra buena.

ANTONIO: No, hombre. No te digo que no le guste. No me refiero ahora a eso. Que hay películas ¿eh? <borrado involuntario>... porque tienes por ejemplo lo de... que ponen la... ésta Eva y la...

MERCEDES: Ah, pero ya.

ANTONIO: Si tiene alguna cosa fuerte... Hombre es que lo hace tan bien eso...

JOSE: <ininteligible> algo fuerte también.

ANTONIO: Es que da gusto verla a esa chica trabajar. ¿Cómo se llama ella? Hombre.

MARÍA: Oye y tampoco uno puede ser tan timorato...

ANTONIO: Que no. Ya lo sé.

MARÍA: que no pueda hacer nada porque también eso es una tontería.

ANTONIO: Pero si ya lo sé.

MARÍA: Porque hay gente que se la da de timorato. <todos> <ininteligible>

PILAR: Pero ¿por qué to<(d)><(o)> el tiempo eso?

ANTONIO: Es que no cambian, leche. <todos> <ininteligible>

PILAR: Nos ponen, nos ponen eso o... o debates o... o concursos.

ANTONIO: No, no, pero ojalá te pusieran debate y concurso. Lo que ponen son rebuznos.

PILAR: Si nosotros vemos los debates.

ANTONIO: Y a<palabra cortada>, y abres la televisión y rebuznando...

PILAR: Si vemos los debates.

ANTONIO: y a mediodía y a rebuznar.

JOSE: Nosotros....

ANTONIO: ¡No, hombre!

MARÍA: Pues a veces los concursos son más pornográficos que la pura pornografía.

ANTONIO: Sí, también, bien, si también.

MARÍA: Porque todo el día oyendo millones y ganando millones <simultáneo> y ganando millones,

PILAR: Sí, to<(d)>o el día, to<(d)>o el día. To<(d)>o el día. </simultáneo>

MARÍA: eso es más pornografía.

ANTONIO: Que diga Mercedes: los que veo yo. Yo no veo ninguno.

JOSE: Yo tampoco.

ANTONIO: Yo no veo ninguno de esos.

JOSE: De ninguna clase.

MARÍA: Yo le digo a mi madre...

ANTONIO: Ahora, los debates sí. <simultáneo> A mí me interesan.

PILAR: Yo los veo y a la Celi </simultáneo> también la gustan.

ANTONIO: A mí me interesan.

JOSE: A mí me gustan pero como a los chicos no les gustan <simultáneo> pues a veces no la ponen.

ANTONIO: Cuando hay tíos inteligentes hablando, </simultáneo> ahí sí.

JOSE: A la cama. <simultáneo> No veo ni una película terminar, ni una.

PILAR: Yo sí me gusta mucho oírlos hablar pero </simultáneo> no porque se me quede nada porque no se me queda ya <ininteligible>

ANTONIO: Pues a mí sí se me queda.

PILAR: A mí nada.

JOSE: Ahora, a mí me gusta <simultáneo> cuando esa gente que <ininteligible>

PILAR: Lo único que se me queda, lo malo. </simultáneo>

ANTONIO: Claro.

JOSE: de algo, vamos,

ANTONIO: Es inteligente.

JOSE: sin, sin meterse, vamos, meterse con alguien que pregunte. <todos><ininteligible>

ANTONIO: No, no, no, no. Que cada uno... que cada uno expone su opinión. Pero si el... estar en democracia es eso. Cada uno <vacilación> yo <ininteligible> no te guste. <ininteligible> Claro.

JOSE: ¿Qué opina usted <(d)> del otro? Pues lo otro.

ANTONIO: Bueno. Y tú puedes tener una forma de pensar y no gustarme a mí.

JOSE: Claro. Claro que no.

ANTONIO: Pero hay que dejarlo. <simultáneo> Tú la tuya y yo la mía.

JOSE: Es que tampoco me gusta a lo mejor la tuya. </simultáneo>

ANTONIO: Exactamente.

JOSE: Y hay que aguantarse, o sea...

ANTONIO: No, no, que tú tienes derecho a hablar y yo también.

JOSE: Exacto.

ANTONIO: Y yo no trato de convencerte a ti ni tú a mí.

JOSE: Claro. Tú ahora te digo yo: " pues este huerto está <ininteligible> para las lechugas y dices: "No, porque le pongo de garbanzos". <interrupción en la grabación> De judías, tú dices que no, pues le pongo lentejas, pues oye, hay que admitirlo.

ANTONIO: Y uno es blanco y otro es negro. Y otro ve y otro mira, pues no ha salido... estamos huyendo de la guerra y ha salido ayer un general que le van a destituir que ha dicho que no... que... que no nos... que nos privaban del honor de luchar en la guerra. A los españoles.

JOSE: Efectivamente.

MARÍA: <simultáneo> Antonio, pero ¿por que...?

ANTONIO: Que vaya él.

MARÍA: ¿Por qué gritas tanto? </simultáneo>

ANTONIO: Que vaya él con su mujer. Es que no puedo hablar más bajo.

MARÍA: Como no vas a poder.

MARI: Ya hace unos días sí, que lo he... que lo he oído yo.

ANTONIO: Sí. Si le van a destituir. Le acababan de nombrar capitán no sé qué, general de... de la región de Galicia y sale el tío diciendo que ahora a los españoles nos privan el honor de luchar en la guerra. Pues vete tú con tú madre.

JOSE: <ininteligible> combate.

PILAR: Si fuera como los vikingos.

ANTONIO: A luchar.

JOSEFINA: Su madre no tiene la culpa.

ANTONIO: Sí, sí. Su madre y él, los dos.

MARÍA: Él solito. Él solito.

JOSEFINA: La madre no, oye. ¿Yo qué culpa tengo yo de lo que haga mi hijo?

ANTONIO: No, no, no.

MARI: Seguro que si tiene... seguro que si tiene hijos en edad de la mili habrán esta<(d)>o bien en las cocinas del regimiento. <todos><ininteligible>

MARÍA: Solito él. Solito él. Frente a <extranjero>Hussein</extranjero>... yo los ponía a él y a Hussein y al otro, a los tres en el ring.

ANTONIO: Sí. Ya.

JOSEFINA: Y ya está.

MARÍA: Y yo en medio y les daba de vez en cuando.

MARI: Es que... esos espíritus de<ininteligible> tienen que desaparecer.

PILAR: Sí, pero ellos no salen. Ellos están bien guardaditos están.

ANTONIO: Esos están en un <extranjero>bunker</extranjero>.

JOSE: Van los pobres chicos.

ANTONIO: Claro, a morir.

ANTONIO: A morir por ellos.

JOSE: Es lo que yo digo. También esas... esas cosas tenían que ir por ejemplo, si ahora a Valdemoro se pudiera... por ejemplo por Madrid,

ANTONIO: Que se peleen los dos alcaldes.

JOSE: Dice, pues eres un alcalde de Valdemoro y el de Madrid.

ANTONIO: Y que peleen los dos.

JOSE: Y los otros que se apoyen.

MARI: Parecen <simultáneo> cabezotonerías de críos pequeños, meterse en esos tingla<(d)>os. Es que...

JOSE: Se les junta, se les junta en el límite, en el límite y se dice: </simultáneo> "Ahora aqu<palabra cortada> aquí estáis vosotros, los que tenéis que combatir, cuando vosotros moráis si alguien quiere combatir combate, <simultáneo> y si no...

MARÍA: Eso, eso. </simultáneo>

JOSE: se queda pa<(r)><(a)> Valdemoro, o se queda pa<(r)><(a)> Madrid" y ya está. Pero sin embargo embarcan la burra y allá van to<(d)><(o)>s.

MARÍA: Y quien muere, mira, y quien muere son los pobrecitos.

JOSEFINA: Qué... qué... ¿Éste? Vale. ¿Coges esta galleta?

MARI: En América están los sudamericanos.

MARÍA: Tú vas a ver, yo digo ¿quién está ahí? Los... los latinos. El ejército norteamericano es latino. Ah, no le duele a los gringos. A los blanquitos gringos no les duele porque quienes caen son los negritos sudamericanos.

JOSEFINA: Hale, venga, coger. <silencio>

JOSE: Ahora, luego son tan listos. Porque ojo lo que descubren los americanos.

JOSEFINA: Una ardilla.

JOSE: Son tan inteligentes que ahora han descubierto en una casa, en un chisme de estos pa<(r)><(a)> los niños, para que jueguen,

PILAR: ¿Será posible?

JOSE: para saber lo que hacen los armamentos y lo hacen todo.

PILAR: ¿Será posible que no las haya visto?

ANTONIO: Pues va a haber en televisión... va a haber un programa en televisión,

MARÍA: Son los japoneses los que han hecho eso. Luego se lo venden a los otros. La tecnología viene de allá. De Japón.

ANTONIO: de éste que hacía... viene ahí en el <siglas>TP</siglas>, el que hacía el programa de la salu<(d)>

MERCEDES: Ocaña, ese...

ANTONIO: De Ocaña. Va a haber un programa... ¡ojo qué adelantos! ¡Ojo qué adelantos! Están tratando de inventar, o sea, que lo va él a exponer en unos programas, ¿eh? granjas... granjas de fetos para producir riñones, corazones para implantarlos luego al que lo necesite.

PILAR: Al que le haga falta.

ANTONIO: O sea,

PILAR: A mí eso me parece muy bien.

ANTONIO: que los van a hacer artificiales, en vez de matar animales y... no, que los van a hacer artificiales en granjas. Lo dice hoy el <siglas>TP</siglas> que va a haber un programa de esos, bastantes, programas de esos, para criar corazones y riñones para injertarlos más adelante.

JOSE: Eso es lo que es bueno.

MARI: Tendrán...

ANTONIO: Eso. Pero que ¡hasta donde hemos llega<(d)>o!

MARÍA: Bueno...

MARI: Habrán aisla<(d)>o <simultáneo> ya las...

ANTONIO: ¡Qué adelantos! </simultáneo>

MARI: las células,

ANA: ¡Hasta dónde tendremos que llegar!

MARÍA: <simultáneo> Hay ahora unos pechos allá...

MARI: Habrán sabido ya aislar </simultáneo> esas células para que se reproduzcan sólo esas células y no otras.

PILAR: Llegamos a lo bueno, hija, llegamos a lo bueno.

MARÍA: Ahora hay unos pechos allá, a las que les cortan las mamas con cáncer que se los injertan. Una compañera mía la llamaron en el hospital clínico oncológico, que era una... la primera prueba, si ella quería. Ya le habían corta<(d)>o sus senos. No la... no la daban... era un experimento

JOSE: Sí...

MARÍA: pero la dijeron: "si uste<(d)> quiere"

ANTONIO: <ininteligible> experimento.

MARÍA: y ella se arriesgó y le quedó divinamente y no se le nota nada porque le hicieron toda una cosa. Nada, se lo dejaron como si fuera un seno natural.

JOSE: Claro.

ANTONIO: Es que hacen cosas...

MARI: Pues para eso tenían que aprovechar la ciencia para... para medicina.

ANTONIO: Pues ya la están aprovechando.

MARI: Ya, pero que te quiero decir que... que luego todo lo que destruyen por otro lado.

MARÍA: Luego vienen los extranjeros y los contras.

ANTONIO: Claro.

MARI: *[afirmación]*

JOSE: Y las armas químicas que van a hacer la guerra nuclear.

ANTONIO: Pero bueno, si es que todo es un negocio, hombre.

JOSE: Ya, ya.

ANTONIO: Resulta que dice que Irak era el cuarto ejército del mundo ¿quién le ha vendido las armas? Rusia, Alemania, Francia, Estados Unidos, alguna España... ¿Le habéis armado y ahora decís que es el mayor del mundo? Pues no ha, no haberle armado.

MARÍA: Los bunkers,

ANTONIO: Pero tienen que trabajar.

MARÍA: ¿Los bunkers que tiene?

ANTONIO: Qué pena.

MARÍA: ¿Tú ves? El... el ejército aliado pensaba en una ofensiva de tres días y tirado a Sadam Hussein

JOSEFINA: Sí, sí, sí.

MARÍA: Cuando Sadam Hussein se atrevió a desafiar a los aliados es porque él sabía... es porque él sabía que tenía... que tenía...

ANTONIO: Bueno, pero más larga va a ser la agonía,

ANA: Mira, échalo en un plato.

ANTONIO: porque hoy ha ido, el general... el general que ha ido hoy a entregarse pues ha ido diciendo que efectivamente que se le ha diezmado mucho...

JOSE: Es que le han dado mucho tiempo para prepararse muy bien, claro.

ANTONIO: Exactamente, que se le ha diezma<(d)>o mucho <ininteligible> Pero más larga va a ser la agonía.

PILAR: Claro.

ANTONIO: Y lo siento yo no por él.

MARÍA: Pero la agonía...

ANTONIO: No siento por él.

MARÍA: La agonía es del pueblo.

ANTONIO: Claro. Pues la culpa la tiene él.

MARI: ¿Quieres café? Oye, que hay café. ¿Te echo un poquito de café?

JOSE: Que no, no, no, que yo no, no, no.

ANTONIO: Bueno, yo me voy a cenar.

JOSE: Que no me eches café ya, no.

MARI: Café con leche.

ANTONIO: Que mi hermana dice que grito.

MARI: Anda, no has toma<(d)>o na<(d)><(a)>, así se equilibra...

PILAR: Antonio, Antonio.

GLORIA: Tío.

ANTONIO: ¿Qué hija? ¿Qué?

MARI: se equilibra el efecto del alcohol .

PILAR: Mi Miguel, también habla muy alto. A mí también <ininteligible>

ANTONIO: No se puede, mira, mira. Yo he esta<(d)>o trabajando en una oficina y era jefe de almacén. Cuando estaba abajo en el almacén, <ininteligible> pero cuando tenía que subir a la oficina y yo tenía que hablar por teléfono es que era... es que era un... en fin, un martirio, pero para mí y para los que estaban al la<(d)>o, pero es que no puedo.

LUISA: Pero es que el mío, como está en el mostrador to<(d)><(o)> el día,

ANTONIO: No, puedo.

PILAR: pues tiene que hablar muy... alto.

ANTONIO: Mercedes, Mercedes, <simultáneo> yo la hablo... yo la hablo normal y dice:

MARI: ¿Quién quiere más café? ¿Quién quiere? </simultáneo>

ANTONIO: "Pero si estamos solos".

MERCEDES: Es que pega muchas voces.

MARÍA: Yo le digo: "¿Pero por qué gritas tanto?"

ANTONIO: Pues <simultáneo> es la costumbre.

MARI: ¿Quién quiere más </simultáneo> café?

PILAR: No, no, no, no, no, no.

MARI: ¿Un poquito? ¿Con leche? <simultáneo> ¿Eh?

ANTONIO: ¿Verda<(d)>? Alicia canta... </simultáneo>

PILAR: Luego no duermo por la noche.

MARI: Pero si es que ha sobra<(d)>o. Si os he puesto muy poco porque como os he echa<(d)>o leche... no he puesto na<(d)><(a)>.

PILAR: No, no, no, no. Vale.

MARI: Si es que está ahí.

PILAR: Es que a mí me gusta...

JOSE: Venga, <simultáneo> échame a mí. Échame a mí, venga.

PILAR: Leche con café, </simultáneo> No café con leche.

MARI: Pues leche con café. Leche...

PILAR: No, que no me... que no, que no, que ya vale, ya vale.

JOSE: A mí, a mí échame uno, venga, venga.

MARI: Venga, éste está limpio. ¿Leche con café, también o café con leche?

JOSE: Vale, vale, vale. Leche con café.

MARI: ¿A quién más? ¿A quién más le echo?

LUISA: No, no, no, no.

MARI: ¿No?

LUISA: No he dormido. Esta noche no he dormido nada.

JOSE: Échame café que luego ya si éstos no están a lo mejor me duermo.

MARI: Si es una pizca de café pues....

LUISA: Nos tienes que echar un cántico, ¿eh? que tengo que oír como cantas.

JOSE: Pues sí, hombre. En eso del <extranjero>Hussein</extranjero>, eso del <extranjero>Hussein</extranjero> y eso, ahora no decimos que sea, pero eso cuando termine, eso queda destroza<(d)>o totalmente.

MARÍA: Horrible.

JOSE: Y de personas humanas muertas...

MARÍA: Y los niños... y los... El... el que murió ahora, el padre Arrupe, ese que ha muerto ahora, <todos> Sí, sí, sí.

MARÍA: ese estuvo en Hiroshima, él tiene un libro precioso, ¿no? sus experiencias de Hiroshima.

MERCEDES: Oye,

MARÍA: Y uno lo lee y... <todos><ininteligible>

PILAR: Oye, Maruja, ¿pero ese señor ha estado los ocho o diez años que ha estado, en coma o ha esta<(d)>o imposibilita<(d)>o?

MARÍA: No, no, ha sido ocho años enfermo. En coma ha esta<(d)>o... habrá esta<(d)>o quince días o así.

PILAR: Ah, es que yo no lo cogí bien. Y yo dije... digo... yo no sé...

MARÍA: Lo que ha esta<(d)>o muy enfermo.

PILAR: Sí.

MARÍA: Como diez años o nueve muy enfermo.

PILAR: Sí.

JOSE: <ininteligible>

MARÍA: Él... él... él estuvo... él estuvo en Japón cuando la bomba atómica, entonces

ANA: ¿Hay alguien en el servis?

MARÍA: Él tiene un libro que se llama Hiroshima y es una cosa que es tremenda. Él... él, por eso ha sido, bueno, él ha sido de los que ha hecho más avance en América sobre la Teología de la Liberación, ¿no? Fue el que dio todo el impulso a...

MERCEDES: Vamos que voy a ponerle aquello, para que no se <ininteligible> las cortinas. ¿Has cogido la llave ya?

MARÍA: <ininteligible> El Papa ha tenido sus roces porque este Papa...

ANA: Deja. Tía, que si quieres nosotras echamos la cortina y cerramos por dentro

MERCEDES: No. Si es que...

ANA: para que no estén entrando y saliendo.

MERCEDES: No, no, si es que voy a poner la cortina de... pa<(r)><(a)> tapar el frío.

ANA: Ah.

MERCEDES: Y ya no tenéis que correr la cortina.

ANA: Vale.

MARÍA: O sea, él tuvo su experiencia, porque él vio... él la vio caer. A él no le llegó pero él vio como... como cayó y luego como él era un hombre de esos que se daba a la gente, pues él, asistió, vio, recogió enfermos,

MARI: Claro, porque tenía...

MARÍA: O sea, él vio lo que la bomba atómica hizo en Hiroshima.

MARI: Claro, que decían que no podía nadie salir, que no se... fuesen, que no salieran y, claro, ellos dicen: "¿Cómo vamos a dejar morir...?"

MARÍA: <ininteligible> Describe como un hongo, que se iba levantando, se iba levantando <ininteligible> como un hongo gigantesco.

JOSEFINA: Niña...

JOSE: Aquí va a pasar algo.

ANA: Oye, ¿quién me ha dado? Os he dicho que cerréis la puerta.

MARÍA: Y los niños...

GLORIA: Tú, ¿por qué me has dado?

MARÍA: Porque yo digo eso... yo digo eso. Primero, <extranjero>Sadam Hussein</extranjero> invade Kuwait.

LUISA: Nuria, Nuria, Nuria. Ya vale, ¿no? ¿Me oyes? ¿Me oyes? Bueno, pues vale.

MARÍA: Pero América es América, América no es África, ¿qué tiene que ver América aquí? <ininteligible> poder. Ellos quieren mandar y quieren tener <ininteligible>

LUISA: Me estás oyendo, ¿no?

ANTONIO: Sí.

LUISA: Sí, pero no me haces caso.

MARÍA: ¿Qué les pasa? ¿No pueden comer más, ya?

LUISA: No.

JOSE: Si se han puesto ya...

MARÍA: Pues ya está. Si la mama ya dice, esa es la última. Si la mamá dice eso...

JOSE: Que ya habéis comido muchas... ¿Que luego qué?

ANA: Luego no cenáis.

<fin>

<ccon017a.asc>

<27-3-91>

<fuente=conversación entre vecinas>

<localización=Segovia>

<términos=cocina, vivienda>

<CARMEN=mujer, 47 años. Madre de H2>

<MARÍA=mujer, 24 años>

<PEDRO=varón, 40 años. Marido de H4>

<ROSI=mujer, 40 años>

CARMEN: Rosi, Rosi, ¿está Rosi?

MARÍA: Hola.

PEDRO: Hola.

CARMEN: ¿Está Rosi? ¿Está tu mujer o está echada?

PEDRO: Sí, mi mujer sí.

CARMEN: Es que le iba a preguntar una cosa.

PEDRO: ¡Rosi!

CARMEN: Ahora que...

PEDRO: Carmen.

CARMEN: Se han ido las chiquillas, <simultáneo> ya.

PEDRO: Las </simultáneo> chiquillas se han ido al cine, sí.

CARMEN: Se han ido.

PEDRO: Pasar, hombre.

ROSI: ¡Hola!

CARMEN: Luego las irán a buscar... Que digo que...

ROSI: <simultáneo> Anda, no he preguntado ni nada.

CARMEN: que te iba a preguntar eso. </simultáneo> Que te iba a preguntar eso, entonces, que si tú tienes...

ROSI: Pasar.

CARMEN: Que si tú tienes algún halógeno. Es que la quiero...

ROSI: Sí...

CARMEN: La pregunto por <simultáneo> las chapas éstas,

ROSI: Mira, no he frega<(d)>o. </simultáneo>

CARMEN: porque es que a mí lo que me da miedo...

PEDRO: Bueno, bueno, tú no... no digas que no has frega<(d)>o porque ellas no te van a fregar ahora.

ROSI: No. Pero es que digo... me hubiera gusta<(d)>o que la hubierais visto limpia.

CARMEN: ¿Sí? Porque es que dice Carmen, dice: <simultáneo> "Bajamos ahora..."

ROSI: ¿Sabes qué pasa? </simultáneo>

CARMEN: Como <simultáneo> se marchan <ininteligible> mejor para verlo.

ROSI: Que es que... ¿Vais a Madrid ya? </simultáneo>

CARMEN: <simultáneo> No, no.

MARÍA: No, ¡qué va! </simultáneo> Me voy al <simultáneo> cine también.

CARMEN: Que se van al cine, </simultáneo> también, <simultáneo> éstas.

ROSI: ¡Ah! </simultáneo> Es que, ¿sabes qué pasa? que le ha da<(d)>o un cólico a mi cuña<(d)>o y ya, na<(d)><(a)> más terminar de comer nos hemos tenido que <simultáneo> bajar para abajo... Y me he sen<palabra cortada>...

CARMEN: Pero no te preocupes, yo na<(d)><(a)> más lo que te quiero

</simultáneo>

ROSI: he venido, me he senta<(d)>o a terminar de ver la película que me gustaba <simultáneo> y <ininteligible> cacharros.

CARMEN: ¡Ay! ¡Qué bonita la película! </simultáneo> Yo también he <simultáneo> estad<(d)>o viéndola.

ROSI: Pues eso, </simultáneo> y ni he frega<(d)>o ni nada.

CARMEN: <simultáneo> No he podido hacer...

ROSI: Mira, ¿sabes qué pasa? </simultáneo>

CARMEN: Fíjate, ¿Ese es halógeno?

MARÍA: ¡Hala!

ROSI: Es fenomenal, ¿eh?

CARMEN: Y ese es muy rápido y luego, por ejemplo

ROSI: <simultáneo> Es todo rápido. Es todo

CARMEN: para calentar la leche, para el desayuno. </simultáneo>

ROSI: rapidísimo todo. <simultáneo> Al menos para mí.

CARMEN: Los otros tres, </simultáneo> ¿no son halógenos?

ROSI: No.

CARMEN: Uno, uno.

ROSI: Solamente es éste.

CARMEN: Entonces tú suponte que ahí te... pones la leche a calentar, se te olvida y se te sale.

ROSI: Sí.

CARMEN: Y luego pues se hace el humillo, ¿no?

ROSI: Se hace el humillo y se queda to<(d)><(o)> pegajoso, pero mira, con un <simultáneo> rascavidrios...

CARMEN: Y luego lo </simultáneo> tienes que dejar enfriar, ¿no?

ROSI: Sí.

CARMEN: ¿Pero se hace mucha humareda o no?

ROSI: Hombre, sí.

CARMEN: Claro, eso es lo que me <simultáneo> <ininteligible>

MARÍA: Anda, eso se...</simultáneo>

CARMEN: digo

ROSI: Eso es...

CARMEN: se te olvida la...

ROSI: Eso es...

CARMEN: placa y eso...

ROSI: Pero eso... eso te pasa aquí, Carmen y te pasa con todas las...

CARMEN: Pues yo pensaba...

ROSI: las placas.

CARMEN: Bueno, me han dicho que no pasa en unas que son ya carísimas que son

ROSI: Ah, <simultáneo> bueno.

CARMEN: de </simultáneo> inducción.

ROSI: Ah, bueno.

CARMEN: Pero esa yo no la voy a comprar.

ROSI: Ah, bueno.

CARMEN: De ciento... cincuenta mil o no sé <simultáneo> cuantísimo que sólo dan calor

ROSI: Ah, bueno, yo es que...</simultáneo>

CARMEN: cuando está la cazuela encima. Pero bueno, yo por eso te quería preguntar éstas...

ROSI: Yo a mí ésta...

CARMEN: O sea, suponiendo que se te salga la leche te tienes que aguantar.

ROSI: Sí.

CARMEN: La humareda y como en las otras.

ROSI: Sí. <simultáneo> Y además...

MARÍA: Pero si eso </simultáneo> sólo te sa<palabra cortada> a ti que te gusta muy caliente, yo a mí nunca

CARMEN: Ya.

MARÍA: se me sale porque no...

ROSI: Además, ¿sabes qué pasa? que bueno se te sale y se te prepara, pues igual, la costrilla de la... de la... de la leche.

CARMEN: ¿Y luego?

ROSI: Pero mira, luego después con este rascavidrios...

<simultáneo> ya

CARMEN: ¿Y no <simultáneo> se araña la chapa?

ROSI: Nada.

CARMEN: Nada, o sea que...

ROSI: Con un rascavidrios de éstos nada.

CARMEN: Sí, de éstos que teníamos antes <simultáneo> cuando pintábamos las ventanas.

ROSI: Mira, esto se hace así </simultáneo> Eso es.

CARMEN: <fático=afirmación>

ROSI: Se quita bien todo lo...

CARMEN: Sí.

ROSI: la cascarilla...

CARMEN: Que tienes esto que sí... ¿indica que están calientes...?

ROSI: Eso es.

CARMEN: ¿Las dos?

ROSI: Todavía se mantiene <simultáneo> el calor.

CARMEN: Sí, sí. </simultáneo>

ROSI: Cuando esto se apaga, ya esto se queda completamente frío.

CARMEN: Ya, ya. Eso...<simultáneo> es un piloto... sí <ininteligible>

ROSI: Pero cuando eso está encendido es porque todavía calor </simultáneo> guarda, ¿sabes?

CARMEN: Ya. Oye es que te... preguntas en las tiendas y no te lo saben decir. Yo mira, me compré también una aspiradora <simultáneo> aquí... y preguntas y no saben, <vacilación> lo descubrí yo antes que ellos.

ROSI: Pues mira, yo estoy contentísima, de verdad, porque mira, yo estaba harta de fregar quemadores </simultáneo> y de fregar...

CARMEN: Hija, es que es una lata, esos otros.

ROSI: De verdad que esto es una maravilla. <simultáneo> ¿Sabes qué pasa? Que mira...

CARMEN: Bueno, a mí también, </simultáneo> yo estaba pensando si en vez de los mandos aquí, todavía aquí, bueno, tú, aquí no podemos por la cosa de la calefacción, <simultáneo> pero si no...

ROSI: Claro, y luego</simultáneo> ¿Sabes lo que he hecho yo? Mira, ¿sabes?

CARMEN: <fático=duda> porque aquí pues pasa la que la otra que a lo mejor, bueno, no sé, eso, se pueden poner los mandos abajo o ahí también.

ROSI: Yo no tengo ningún...

CARMEN: Ningún problema.

ROSI: yo, mi marido sí que preguntó y acaso no podía ponerlos. Oye a lo mejor hay otra clase de...

CARMEN: Sí. Que sí, que sí.

ROSI: de chismas que <simultáneo> están en otro lado.

CARMEN: Ésta ¿qué marca </simultáneo> es?

ROSI: Ésta es Balay.

CARMEN: Balay.

ROSI: Pero vamos, que yo no <simultáneo> tengo ningún problema porque estén aquí los botones ni nada.

CARMEN: O sea, que aunque se salga... así el caldo... </simultáneo>

ROSI: <simultáneo> Lo único que mira, esto ¿sabes qué pasa? que no lo hemos, no lo hemos

CARMEN: así el caldo o la leche o algo tampoco importa mucho </simultáneo>.

ROSI: puesto fijo. Porque mira, como la calefacción ésta, <simultáneo> cada dos por tres tienes que,

CARMEN: Sí. Cada dos por tres la gaita esa </simultáneo>.

ROSI: Mira, yo empezaba a levantar y mira, me... tuve todo esto, bueno, t<(d)><(o)> quita<(d)>o, <simultáneo> o sea, que de vez en cuando... y

CARMEN: Ya, que aunque no la has puesto con silicona </simultáneo> parece que está.

ROSI: Mira.

CARMEN: Porque está muy segurita.

ROSI: Yo tengo una avería <simultáneo> y mira.

CARMEN: ¿Y luego tiene </simultáneo> muchos cables?

ROSI: ¿Ves?

CARMEN: Un cable por allí sólo.

ROSI: Yo la levanto así... Tiene <simultáneo> este cable nada más blanco.

CARMEN: Un cable, un cable para allá. </simultáneo>

ROSI: Esos son de la calefacción. Na<(d)><(a)> más tiene éste.

CARMEN: Sí.

ROSI: Que va enganchado ahí, ¿sabes? Pues mira, si hay alguna avería o tal, en vez de levantar to<(d)><(o)> esto que lo tenía que levantar, toda la encimera...

CARMEN: Claro, sí.

ROSI: eso, se me ahuecaba todo eso...

CARMEN: Buh, yo la tengo hecha una pena.

ROSI: <simultáneo> Anda, pues mira, pues igual que yo. Mira. A mí de aquí.

CARMEN: Todo ahueca a pesar de la silicona. La hemos tenido que quitar. </simultáneo> Bueno, yo es que <simultáneo> como tengo butano, la lata.

ROSI: Claro. De aquí a aquí, </simultáneo> de aquí a aquí, mira, este trocito ya de, de plástico que va así,

CARMEN: Sí. <simultáneo> Ya no... ya está estropea<(d)>o y eso.

ROSI: Ya, ya no, no, no </simultáneo> existe porque, claro, de tanto levantarla y tanto quitarla llega un momento...

CARMEN: O sea, que a pesar de que aunque se... pero eso, tampoco tiene por qué salirse la leche, o sea que...

ROSI: Hombre, eso es como todo... eso es como todo. Si... si pones aquí un guiso de carne y lo dejas y no te <simultáneo> enteras, pues se te agarra.

CARMEN: Ay, madre, a mí eso me da... </simultáneo>

MARÍA: Claro.

ROSI: Eso está claro.

CARMEN: Oye, <simultáneo> y el mínimo, hay tres, cuatro.

ROSI: Ahora también lo puedes dejar en... </simultáneo>

CARMEN: Hay cuatro.

ROSI: Mira, <simultáneo> espera, verás. Aquí el máximo.

CARMEN: Y entonces hay uno que mantiene el calor también. </simultáneo> ¿Hay uno que mantiene el calor también en éste? o... o sea que de los cuatro habrá uno que...

ROSI: No, <simultáneo> no, no, no.

CARMEN: dé muy poquito. </simultáneo>

ROSI: <simultáneo> Tú si quitas... tú si quitas

CARMEN: Que dé muy poquito calor. </simultáneo>

ROSI: todo esto te mantiene el calor hasta que se queda frío esto.

CARMEN: <simultáneo> Sí, mira todavía... indica que está...

ROSI: En el momento que se queda frío ya la luz </simultáneo> te lo indica, se te apaga y ya pues está frío, claro.

CARMEN: Pero digo que si hay alguno que tarde más en írsele el calor que otros, porque... sea como más para conservar... <simultáneo> no te han... no.

MARÍA: O sea, a ver, a ver. </simultáneo> Lo que tiene es uno rápido, ¿no?

<simultáneo> Uno que es más rápido que los otros, y luego ya...

CARMEN: Uno rápido que es el halógeno, eso. Ese que nos ha </simultáneo> enchufa<(d)>o que es el halógeno <simultáneo> que es el rápido.

ROSI: Pues </simultáneo> yo creo que, que sí, que es éste. Lo que pasa que es que para mí éste también es rápido, ¿eh?

CARMEN: Ah.

ROSI: Y no es... no es halógeno. <silencio>

CARMEN: Ya.

ROSI: Yo es que como estoy tan contenta con ello, de verdad a mí...

MARÍA: No, desde luego para limpiarlo...

ROSI: Fenomenal. Y para guisarlo igual. La verdad. Para guisar igual.

CARMEN: Bueno <simultáneo> para guisar si le pones...

ROSI: Yo para mí, yo siempre decía: "Ay, de verdad, yo es que el eléctrico, yo es que el eléctrico sería incapaz, sería incapaz". Y sin embargo ahora no me des el gas, ¿eh? que es que no le quiero.

ROSI: Yo desde que <simultáneo> entramos en

CARMEN: Oye que, </simultáneo>

ROSI: en la casa...

CARMEN: A ver, es mucho más limpio esto que el otro se hacen unas... ¿Qué te iba a decir? <ininteligible> hora?

ROSI: La verdad que sí que es más lento <simultáneo> que el gas.

MARÍA: Yo me voy a ir.

CARMEN: No sé que te iba a decir. Que... <simultáneo> por ejemplo el arroz...

ROSI: ¿Pero te vas con </simultáneo> las chicas?

MARÍA: <simultáneo> No, las pequeñas se van por su cuenta, no quieren saber nada de nosotras.

CARMEN: No, pero éstas se van el coche. No quieren, hija, </simultáneo> se van unas cuantas.

ROSI: Ah. Y vosotras, ah...

MARÍA: Nos vamos Tere y yo.

CARMEN: Iban a ir éstas...

ROSI: Sí, sí.

ROSI: ¿Qué te iba a decir? Que si quieres tener el arroz o así que cuece muy despacito, muy despacito, porque...

ROSI: Pues sí mira, pa<(r)><(a)> eso <simultáneo> tienes tú tus números...

CARMEN: Entonces también le hay o qué. </simultáneo>

ROSI: Mira, <simultáneo> el seis, el cinco, el cuatro, el tres

MARÍA: Claro, ponlo al mínimo. </simultáneo>

ROSI: el dos, el uno...

CARMEN: Sí, pero es que la eléctrica que tengo yo arriba aunque le pongas al uno va muy aprisa.

ROSI: <simultáneo> No, no, pues aquí no.

CARMEN: Claro, ahora otra se me ha fundido. </simultáneo>

ROSI: Aquí si lo pones en el uno va despacito.

CARMEN: Va despacito.

ROSI: En el uno o en <simultáneo> el dos

CARMEN: ¡Chiqui! </simultáneo>

ROSI: depende de cómo tu quieras...

CARMEN: Sí.

ROSI: que te vaya cocinando.

MARÍA: <simultáneo> ¡Hola!

CARMEN: O sea </simultáneo> que tiene cuatro y es Balay. Es Balay.

PEDRO: Di: "¡Hola!".

MARÍA: ¿Qué nos cuentas?

ROSI: Yo estoy muy contenta con ella,

MARÍA: ¿Qué nos cuentas?

ROSI: ¿sabes Carmen?

CARMEN: Huy, hija, es que lo otro ¡qué engorro! a la hora de fregar, sobre todo el... y a mí me pasaba que no quería el eléctrico, por... me gusta el butano porque es rápido y porque <simultáneo> aunque se te caiga el caldo...

ROSI: Hombre... es más, es más rápido, </simultáneo> es más rápido el butano que el eléctrico, ¿eh?

CARMEN: Sí. <simultáneo> Pero éste halógeno...

ROSI: Pero no en éstas, en todas. </simultáneo>

CARMEN: Ya.

ROSI: Lo que pasa que a lo mejor hay cocinas que oye, son más modernas o más...

PEDRO: En esa, en esa...

CARMEN: Pero ese halógeno es muy rápido.

PEDRO: Eso es más rápido que la el<palabra cortada> que el... gas.

CARMEN: Sí.

ROSI: ¿Ésta?

CARMEN: Sí, el halógeno dicen que es muy... Yo lo que me daba miedo, la digo, eso, si se sale la leche y luego tienes que estar ahí aguantando el humo dice que también <simultáneo> se quema, claro.

ROSI: Anda, eso pasa, </simultáneo> a ver.

PEDRO: Anda, claro.

CARMEN: Que también...

PEDRO: Pero...

ROSI: Es lo mismo que si pones...

PEDRO: Lo que no tienes que dejar es que se salga.

CARMEN: <simultáneo> Que te acostumbres a... a que no se te salga.

ROSI: Mira, ¿sabes qué pasa?, que es lo mismo </simultáneo> que si pones la sartén con el aceite, <simultáneo> pues si se te sale una gota de aceite

CARMEN: Y eso, el aceite... Pero... </simultáneo>

ROSI: pues hasta incluso se sale llama, claro.

CARMEN: Lo que chorretea por fuera... <simultáneo> si eso...

ROSI: Sí. </simultáneo> Sí. Tienes que tener la precaución de que bueno, de la sartén a lo mejor necesitas menos aceite, lo echas en el bote y <simultáneo> luego siempre te escurre algo, pues tienes que tener la precaución

CARMEN: Limpiar lo que escurre bien. </simultáneo>

ROSI: de coger la bayeta

CARMEN: Claro.

ROSI: y bueno, pasarla un poquito por la sartén y no hay ningún problema. <simultáneo> Yo...

CARMEN: <ininteligible> limpiar. </simultáneo>

ROSI: yo es que, te digo que es que estoy muy contenta con ella.

CARMEN: Pues yo a una compañera <simultáneo> la pregunté...

ROSI: Pa<(r)><(a)> fregarla, pa<(r)><(a)> </simultáneo> guisar y pa<(r)><(a)> todo. Lo que pasa que, que bueno, eso que tú dices, pues la leche, hay que tener cuida<(d)>o

CARMEN: Sí.

MARÍA: A ver.

ROSI: De que... de que, claro, no se te salga.

CARMEN: Pues ya <ininteligible> lo había pregunta<(d)>o una compañera y me dijo <simultáneo> eso del halógeno.

ROSI: ¿Sabes qué pasa también? </simultáneo> Puedes ponerlo

CARMEN: Pero es que en las tiendas <simultáneo> casi no te dicen...

ROSI: Puedes poner la leche </simultáneo>, ¿no? y tú comprendes, bueno, lo tienes un ratito y cuando tú comprendas ya que esto ha funcionado un poquito, pues coges y lo apagas

CARMEN: Lo apagas.

ROSI: y como el calor se mantiene.

CARMEN: <fático=afirmación>

MARÍA: Claro...

ROSI: <simultáneo> Pues no te hace falta tenerlo... Claro, claro.

CARMEN: Ya no se te enfría ni... se eso. </simultáneo> Sí. Hay que coger <simultáneo> el cálculo, como todo.

ROSI: Yo de verdad muy bien. </simultáneo> Claro. Pero esto lo coges enseguida. Es lo mismo que... con una olla. Pues con una olla, cuando te compras... Yo tenía una olla, tenía la "Pronto". Ahora tengo la "Magefesa" es más rápida, es mucho... y es hasta que la coges el tranquillo.

CARMEN: <fático=afirmación>

ROSI: Esto es como todo.

CARMEN: Bueno, pues gracias, hija.

ROSI: Nada, anda, bueno, ya ves. Lo que siento... Luego ¿Sabes qué pasa? Mira, yo con este líquido...

CARMEN: Sí, luego ya te dicen <vacilación> eso dijo Rosita, dice: "Luego tiene un líquido"...

ROSI: Cuando... mira, cuando compras, cuando compras la chisma ésta,

CARMEN: <fático=afirmación>

ROSI: ¿sabes? pues te meten por los ojos un líquido que ellos llevan que es carísimo, supercaro.

MARÍA: ¿Y has encontra<(d)>o tú éste que es más...?

CARMEN: Que es más asequible.

ROSI: Sí. ¿Sabes qué pasa? Donde mi hermana. <simultáneo> Además...

CARMEN: Mira, abajo tiene <simultáneo> el precio.

ROSI: Sí.

CARMEN: Dos noventa.

ROSI: Mira.

CARMEN: Sí.

ROSI: Esto vale...

MARÍA: Ah, también vale para el inoxidable.

ROSI: Sí. Es muy

CARMEN: Sí.

ROSI: bueno.

CARMEN: <ininteligible> ollas nuevas.

ROSI: Es el Sidol.

MARÍA: Claro.

CARMEN: <fático=afirmación>

ROSI: ¿Sabes? Y entonces pues mira, te me<palabra cortada>, venden una maquinita que es igual que ésta, lo que pasa que en vez de ser esto de plástico, hija, pues es, no sé, metaliza<(d)>o.

MARÍA: Sí, que ya lo tiene prepara<(d)>o para que lo compren...

CARMEN: <simultáneo> Para que sea...

ROSI: Sí. Y eso, </simultáneo> y eso es una tontería porque te vale un montón de dinero y es que con esto te hace el mismo efecto. <simultáneo> Y te gastas...

CARMEN: <fático=afirmación>

MARÍA: Claro. </simultáneo>

ROSI: mucho menos de la mitad.

CARMEN: <fático=afirmación>

MARÍA: Claro.

ROSI: ¿Sabes?

MARÍA: Pues está bien que nos cuentes los <simultáneo> trucos.

ROSI: No, </simultáneo> es verda<(d)> y mira... <fático=duda> yo echo ahora mismo un poqui<palabra cortada>, ahora es que está caliente, ¿eh?

CARMEN: Cuando se enfríe.

ROSI: Hay que dejarlo frío, ¿eh? Hay que fregarla en frío.

CARMEN: Sí, porque si no se... <simultáneo> se echará a hervir ahí...

ROSI: Pues yo echo un poquito de esto, </simultáneo> Claro. Echo un poquito de esto, ¿no? y con una bayeta... dicen que mojada o seca. A mí me parece... me resulta mejor seca, me... a mí me parece que lo hago mejor con ello... seca, con la bayeta seca. Y entonces froto así por todo el líquido que yo he echado que no es necesario echar mucha cantidad tampoco.

CARMEN: O sea, no se... es con lo único que se friega que <ininteligible> <simultáneo> fregarlo antes con otro, no.

ROSI: El estropajo <ininteligible> aquí para nada, ¿eh? </simultáneo>

ROSI: Entonces, si echas el estropajo verde se te raya.

CARMEN: Sí.

MARÍA: Claro.

ROSI: Y entonces <simultáneo> la bayetita esa,

CARMEN: <ininteligible> un paño. </simultáneo> <fático=afirmación>

ROSI: Y... y... pues nada. Frotas con la bayeta así y es que te queda, mira de verda<(d)>.

CARMEN: <fático=afirmación>

ROSI: Fenomenal. Y en un momento la fr<(i)>egas, no tienes... <simultáneo> yo hasta ahora ningún problema.

CARMEN: Pues sí que vamos a comprar ésta, </simultáneo> sí.

ROSI: Pues cómprala, de verda<(d)>.

CARMEN: Sí que la vamos a comprar.

ROSI: Cómprala porque es...

CARMEN: Porque...

ROSI: porque es muy bien. Lo que pasa que a lo mejor, bueno, pues las hay más... yo qué sé más...

MARÍA: De todo.

CARMEN: No, luego las hay esas de ciento y pico mil que sólo dan el calor cuando se pone el peso encima y si no, no.

MARÍA: Bah, pero bueno.

CARMEN: Pero eso ya es muy caro.

ROSI: Eso, eso es depende de tu... <risa>

MARÍA: A ver. Como tenemos que poner otras cosas.

ROSI: Si tú estás al alcance... eso sí. Si tú estás al alcance de ello, pues nada adelante.

CARMEN: <simultáneo> Es que es para Madrid.

ROSI: Si cuanto más... </simultáneo>

CARMEN: Es que es para Madrid. Para éstas, ¿sabes?

ROSI: Cuanto más modernas y más adelantos tengan mejor,

CARMEN: Claro.

ROSI: Menos...

CARMEN: Mira qué mono <simultáneo> lo tienen esto, ¿verda<(d)>?

ROSI: trabajo para ti. </simultáneo>

MARÍA: Me gustan... me gustan estas estanterías.

CARMEN: Es monísimo, todo.

ROSI: ¿Te gustan?

MARÍA: Para allí para Madri<(d)> así...

ROSI: Ya me dijo Gloria que habíais comprado un piso.

CARMEN: Sí, por eso, para que vayan éstas, hija, que ésta <simultáneo> ya ha termina<(d)>o la carrera, mira ha esta<(d)>o en el...

MARÍA: A mí lo que me da pena que pongas ésta... </simultáneo>

ROSI: ¿Ya has termina<(d)>o?

CARMEN: En el colegio estos años...

ROSI: ¡Qué bien!

CARMEN: este tiempo, pero oye, ya ahora...

ROSI: ¡Qué bien!

MARÍA: Ya tenía ganas de marcharme de allí.

CARMEN: Ya tenía ganas de marcharse, a ver porque...

MARÍA: Bueno, vamos que no llevo.

ROSI: Os veo... os veo viviendo en Madrid.

CARMEN: Cuando nos jubilemos. <risa>

ROSI: ¿Os gusta?

CARMEN: Sí que nos gusta.

ROSI: A mí es que no me gusta nada. <simultáneo> ¿A ti te gusta?

CARMEN: Sí que nos gusta, nos gusta...

MARÍA: <ininteligible> </simultáneo>

CARMEN: los sábados y los domingos nos gusta, que hay menos gente, <simultáneo> para ir a ver un museo... o para ir a ver algo.

ROSI: A mí es que no me gusta nada. ¿A ti te gusta? </simultáneo>

MARÍA: Nada.

CARMEN: ¡Qué va! A éstas nada.

MARÍA: No. Lo que ocurre es que sé que tengo que vivir <simultáneo> allí.

ROSI: Anda, claro.

CARMEN: Que tienes que estar allí porque... </simultáneo> <simultáneo> es allí donde hay...

MARÍA: Es que es eso que lo sé. </simultáneo>

CARMEN: el medio de <simultáneo> vida.

MARÍA: Entonces, bueno, </simultáneo> mientras sabes que te puedes venir los fines de semana y te puedes escapar...

CARMEN: Anda, a ver.

ROSI: ¡Qué mal... qué mal huele ahí fuera! ¿no?

CARMEN: Mira huele fa<palabra cortada>, yo no lo he nota<(d)>o hoy...

ROSI: A podrido, yo qué sé, a basura...

CARMEN: Yo no... no es

ROSI: ¿A qué huele?

CARMEN: Sí.

MARÍA: ¿Cómo a gas?

CARMEN: <simultáneo> No es que <ininteligible> como otras veces.

ROSI: No, no, como a gas no. Huele a... </simultáneo> basura. No sé cómo decirte. Pero muy mal.

MARÍA: Bueno... ésta es...

CARMEN: Bueno, vete <ininteligible>

MARÍA: Hasta luego.

ROSI: Hasta luego.

<fin>