

## EL POSICIONAMIENTO INTERSUBJETIVO EN CONVERSACIONES INFORMALES

María Leticia Móccero

Grupo ECLAR, C. de Estudios e Investigaciones Lingüísticas, F. de Humanidades y Ciencias de la Educación,  
Universidad Nacional de La Plata | Argentina  
[mmocero@huma.fahce.unlp.edu.ar](mailto:mmocero@huma.fahce.unlp.edu.ar)

### Resumen

En este trabajo abordamos el estudio de algunos de los recursos utilizados por los hablantes para fijar su posicionamiento interpersonal (*intersubjective stance*) en la conversación informal y su posible efecto sobre el desarrollo de la interacción. El corpus está formado por grabaciones en audio de encuentros verbales sobre temas académicos entre estudiantes universitarios argentinos de entre 20 y 25 años de edad. Desde el marco teórico de la semántica del discurso, en particular la Teoría de la Apreciación (Martin y Rose 2003, White 2003), analizamos las estrategias empleadas por los participantes para adoptar un posicionamiento con respecto a las emisiones evaluativas en la interacción y estudiamos las proyecciones de estas emisiones acerca de la postura de los receptores. El análisis permite observar que los hablantes pueden adoptar diferentes posicionamientos intersubjetivos para lograr sus propósitos comunicativos, y que los receptores –según acuerden o no con las proyecciones efectuadas por los hablantes– pueden, a su vez, utilizar diferentes estrategias interaccionales que les permiten reducir el eventual costo interpersonal del posicionamiento que adopten.

### 1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se aborda el estudio de las estrategias utilizadas para expresar el posicionamiento intersubjetivo adoptado por los hablantes en conversaciones informales y su posible incidencia en el desarrollo de la interacción.

Los encuentros verbales estudiados son interacciones entre estudiantes universitarios de entre 20 y 25 años de edad, de diferentes carreras y facultades estatales de Argentina, que versan sobre temas académicos. En muchos casos los participantes no se conocen, en otros se conocen sólo superficialmente.

Desde el marco teórico de la semántica del discurso, más específicamente la Teoría de la Apreciación (Martin y Rose 2003, White 2003) analizamos la funcionalidad lingüística de algunos de los recursos empleados por los participantes para fijar su posición con respecto a las proposiciones emitidas y efectuar proyecciones acerca del posicionamiento de los receptores, al tiempo que estudiamos las estrategias interaccionales empleadas por los receptores para reducir el eventual costo interpersonal del posicionamiento que adopten, según concuerde o no con las proyecciones efectuadas por los hablantes.

Los recursos analizados incluyen una diversidad de formas y estructuras léxico-gramaticales que han sido estudiadas desde otros marcos de análisis como modalidad, polaridad, intensificación, atenuación, atribución, concesión, etc.

En este trabajo analizaremos las ocurrencias de las estrategias utilizadas para adoptar un posicionamiento intersubjetivo en conversaciones que versan sobre el tema del arancelamiento universitario. Este es un tema controvertido que ha provocado extensos debates en la Argentina. Hay quienes sostienen que el Estado debe garantizar la igualdad de oportunidades para todos los ciudadanos, y por lo tanto la educación debe ser gratuita en todos los niveles. Por otro lado, hay quienes opinan que –dado el estado de la educación pública– los estudiantes universitarios deberían pagar un arancel para solventar los gastos que el estado no puede afrontar.

## 2. MARCO TEÓRICO

### La Teoría de la Apreciación

La Apreciación, que surgió de la lingüística sistémico-funcional (Halliday 1994, Martin 1992 y Matthiessen 1995 entre otros) es un marco teórico que se ocupa de la semántica del discurso, y permite analizar el lenguaje de la evaluación. Esta teoría provee técnicas para efectuar el análisis sistemático de la evaluación y el posicionamiento que operan en textos completos y en grupos de textos. Como sostiene White (2003), atiende a la función social de estos recursos, no simplemente como instrumento para expresar sentimientos y tomar posicionamientos, sino como el medio para comprometerse con valores socialmente determinados y crear alineación o desalineación con los sujetos sociales que defienden estas posiciones.

White sostiene que para describir y explicar la funcionalidad comunicativa de los recursos de la apreciación es necesario considerarlos como fundamentalmente dialógicos o interactivos.

Agrega que por medio de ciertos elementos lingüísticos que se han clasificado como *modalizaciones, atenuaciones, intensificaciones, atribuciones, etc.* la voz del texto actúa principalmente para reconocer, comprometerse o alinearse con respecto a las posiciones que de algún modo constituyen alternativas a las que presenta el texto. Se basa en Bakhtin/Volosinov, para quienes toda comunicación verbal es ‘dialógica’ en el sentido de que escribir (o hablar) siempre implica referirse o retomar de algún modo lo que se dijo antes, y simultáneamente anticipar las respuestas de los lectores/oyentes reales, potenciales o imaginados.

White entiende que el escritor/hablante asume un compromiso con respecto a las proposiciones emitidas y toma un posicionamiento; también construye a su audiencia como en consenso o disenso con esas proposiciones. Según el tipo de estrategia utilizada, si el receptor disiente puede pagar un alto costo interpersonal.

Este autor agrega que el posicionamiento y la actitud son fundamentalmente sociales más que personales, y que cuando los escritores/hablantes adoptan un posicionamiento, cuando construyen para sí una ‘persona’ o identidad, lo hacen comprometiéndose con valores determinados socialmente. Los posicionamientos asociados con una identidad particular construida discursivamente son posicionamientos que se generan interactivamente, que hacen referencia a los valores que operan normalmente en la sociedad. En este enfoque se considera a la modalidad (en su sentido más amplio) como una semántica por medio de la cual la voz textual mapea sus relaciones con las diferentes posiciones de valor que el texto pone en juego.

Para abordar el análisis del corpus nos basaremos en la categorización elaborada por White (*op. cit.*), que tiene en cuenta las diferencias en el modo en que la voz textual se compromete con las voces o puntos de vista alternativos que el texto activa o a los que

hace referencia. Distingue entre las emisiones que no se comprometen con alternativas dialógicas (monoglósicas) y las que sí lo hacen (heteroglósicas). El recurso más importante para marcar el posicionamiento intersubjetivo en las emisiones monoglósicas es la *afirmación categórica*. White además clasifica a las emisiones heteroglósicas en dos grandes grupos: las que abren el espacio a alternativas dialógicas al sostener posiciones y voces dialógicamente alternativas (expansión dialógica), y las que lo cierran al desafiarse o restringir el alcance de las mismas (restricción dialógica).

### 3. EL ESTUDIO

Entendemos que en la interacción verbal, el posicionamiento intersubjetivo adoptado por uno de los hablantes puede tener incidencia sobre las estrategias conversacionales utilizadas por su interlocutor atendiendo a diferentes consideraciones, entre ellas el cuidado de la imagen social (face). Es sabido que este concepto tiene que ver con la dignidad, el valor y la identidad, y se relaciona con el respeto, el honor, el status, la reputación y la competencia. Siguiendo a Goffman (1967), Brown y Levinson (1987) asumen que ‘todos los miembros adultos y competentes de una sociedad poseen (y saben que el otro posee) ‘face’, elemento que definen como ‘la auto-imagen pública que cada hablante reclama para sí’ (1987: 66). Los autores describen a la cortesía como una muestra de preocupación por la ‘imagen social’ (face) propia y de los demás. Sostienen que todos tenemos ‘necesidades de imagen’, y que por lo general los interactuantes tratan de proteger su imagen mutuamente.

El análisis empírico permitió detectar distintos tipos de recursos utilizados por los hablantes para adoptar un posicionamiento intersubjetivo, que se resumen en la Tabla 1.

TABLA 1 (basada en White 2003)

RECURSOS DEL POSICIONAMIENTO INTERSUBJETIVO		
MONOGLÓSICOS	HETEROGLÓSICOS	
<i>Afirmación categórica</i>	<b>Restricción Dialógica</b> <i>Pregunta Retórica</i> <i>Negación</i> <i>Declaración</i>	<b>Expansión Dialógica</b> <i>Consideración de alternativa</i>  <i>Atribución</i>

Analizaremos la ocurrencia de estos recursos en las conversaciones del corpus a fin de determinar el efecto que tienen sobre la co-construcción de la interacción.

#### Recursos monoglósicos

En una de las conversaciones que se analizan, el tema del arancelamiento surge al principio del encuentro.

### Fragmento 1

1 G: Yo soy Giselle xxx, y lo que estaba diciendo del xxx del arancelamiento, resulta que mi novio que va hacer un xxx un postgrado de bioquímica a la universidad de Buenos Aires.

4 M: Sí

5 G: Y los postgrados se cursan de mañana y salen \$ 300.- en la  
6 universidad pública.

7 M: ¿El estudia acá en La Plata?

**8 G: El estudia en la U.B.A, y que ahora para aprenderlas para trabajar y**

**9 porque le interesan y porque quiere ser el [mejor profesional]**

10 M: [xxx]

11 G: Tiene que pagar. Entonces, yo creo que xxx hay arancelamiento

12 encubierto en las facultades..

13M: ¡qué increíble! No sabía nada yo.

(ARD6 Il.16-32)

G hace explícito el hecho de que para realizar un posgrado se pagan \$300 en la ‘*universidad pública*’. (Línea 5-6). Esto puede entenderse como una evaluación negativa, ya que si estuviera simplemente refiriéndose al costo de los estudios sería irrelevante destacar que se trata de la universidad estatal. Consideramos que de este modo se posiciona en contra del pago de aranceles: entiende que si la universidad es gratuita, nada debería cobrarse. La hablante utiliza la *afirmación categórica*, es decir, lo declara en forma absoluta. White sostiene que este recurso generalmente se asocia con conocimientos consensuados, con proposiciones que se consideran generalmente ‘conocidas’ o ‘aceptadas’ en el contexto comunicativo real, y entiende que cuando se suma a la afirmación categórica monoglósica una evaluación negativa, tiene el potencial de construir un sentido de autoridad particular y una relación especial entre el autor y el receptor.

Por medio de la *afirmación categórica* la hablante proyecta un mundo compartido en el que se condena el arancelamiento de la universidad, donde hay consenso social para que ésta sea gratuita. Al presentar el hecho como negociado, no da lugar a alternativas, y su posicionamiento se ve como compartido por la comunidad. Construye así su identidad como ‘a favor de la gratuidad de la enseñanza’, y en cierta forma ‘modela’ la identidad de su interlocutora en el mismo sentido. Sin embargo, sabemos que el tema del arancelamiento no es algo ‘consensuado’ ni ‘aceptado’ sin debate alguno. El hecho de que la hablante elija presentarlo como si lo fuera podría dejar traslucir propósitos de persuasión: cuanto más categórica sea la afirmación, mayor será el costo interaccional para quien pretenda disentir.

### Recursos heteroglósicos

#### *Expansión dialógica*

En la línea 11 del Fragmento 1 encontramos un nuevo cuestionamiento al arancelamiento. El hecho de que alguien ‘*tiene que pagar*’ para completar los conocimientos que no le dieron en la carrera de grado puede interpretarse como una condena al sistema educativo. La selección del adjetivo ‘*encubierto*’ para referirse al arancelamiento puede constituir una evaluación negativa, ya que si el pago de aranceles fuera ampliamente

aceptado no se lo ‘encubriría’. Sin embargo, esta vez G introduce la idea por medio de un recurso heteroglósico: *Incluir (alternativas dialógicas)*. Lo presenta como una opinión personal, es decir considera que pueden existir alternativas. Introduce su opinión por medio de ‘yo creo’, y si bien reitera la posición adoptada con anterioridad, deja abierta la posibilidad de que otras personas sostengan otras posiciones. Sin embargo, si entendemos que el ‘yo creo’ constituye una intensificación de la posición del autor marcada por la formulación del pronombre ‘yo’ cuando podría haberse omitido (Móccero 2002), la emisión puede considerarse como una instancia de Declaración- recurso que, si bien es heteroglósico, tiende a cerrar el espacio a alternativas dialógicas y por lo tanto constituye una *restricción dialógica*. Esta estrategia en cierto modo condiciona la respuesta de M, quien en la línea 13 reacciona ante las aseveraciones de G diciendo ‘*qué increíble*’, con lo cual parece estar de acuerdo en que es negativo que haya arancelamiento. Teniendo en cuenta que más adelante manifiesta estar a favor del mismo, esto puede deberse al hecho de que –dada la fuerza de la afirmación categórica, reforzada por la opinión que cuestiona el arancelamiento en la línea 11– una opinión contraria podría vulnerar la Imagen de Calidad de G, ya que M no consideraría aceptables sus ideas (Spencer-Oatey 2000).

En el fragmento que sigue presentamos una nueva ocurrencia del recurso *Incluir (alternativas dialógicas)*.

#### **Fragmento 4**

- 1 M: Digamos, no me cuesta pagarlo [pero]  
2 G: [yo]  
3 M: El tema, el tema es que, cómo se, cómo se distribuye eso en la  
4 facultad, quién lo maneja  
5 G: Yo lo que pienso con el tema de la, del arancelamiento, una cosa xxx  
6 es como vos decís, cómo se distribuye, y no olvidemos que estos son  
7 xxx corruptos xxx]  
8 H: [xxx]  
9 G: Se perdería [por]  
10 M: [xxx]  
11 G: ahí. Y aparte, eh, que el hecho de.. eh, pasar a pagar un arancel  
12 aunque sea de \$5 por persona, \$5, ya es cambiar enfoque.

(ARD5 ll. 25-32)

En la línea 5, G introduce su opinión –opuesta a la de M- como un punto de vista personal: ‘yo lo que pienso’. De este modo presenta un compromiso heteroglósico con la proposición emitida, ya que admite que pueden existir otras opiniones. En primer lugar produce un acuerdo parcial: concuerda con M en que la distribución de los fondos constituye un problema. De esta forma disminuye el efecto negativo que la toma de posición en contra del arancelamiento puede tener sobre la imagen de M. Por lo menos, hay una parte en la que considera que sus apreciaciones son válidas. Sin embargo, luego vuelve a disentir al emitir su opinión en contra del arancelamiento y refutando la posición de M, quien opina que pagaría una cuota ‘mínima’ de \$10: sostiene que el pago de una cuota menor aún, de \$5, constituiría un cambio en el enfoque, y por lo tanto se opone. Esto puede vulnerar la imagen de calidad de M.

En otro de los encuentros estudiados, el posicionamiento intersubjetivo adoptado por el hablante hacia el tema del arancelamiento es claramente heteroglósico. Introduce su punto de vista por medio de *'creo que'* y *'lo que tengo entendido'*, adoptando un posicionamiento netamente dialógico. La voz textual se representa como considerando posiciones alternativas a la que se hace referencia, lo cual parece indicar que su opinión constituye solamente una de las posibles opciones (expansión dialógica). Utiliza recursos tales como la *atribución* (*siempre han sido defendidas por los centros de estudiantes- parece que el nuevo gobierno, el nuevo Presidente*). Finalmente emite su opinión personal: *'personalmente creo que no sería muy bueno'*: por medio de la selección léxica *'personalmente'* presenta su posición como solamente una entre todas las posibles.

- 1 R: arancelamiento oculto, fue muy interesante la pregunta este...  
2 **creo que** lo que se busca con eso es que en la universidad queden las  
3 personas que quieren realmente aprender no y no que ocupen el  
4 lugar de otros que se merecen digamos tener su lugar en la  
5 universidad mm parece, **lo que tengo entendido**. las perspectivas  
6 de arancelamiento al menos siempre han sido defendidas por los  
7 centros de estudiantes. es que no que no suceda. sin embargo parece  
8 que el nuevo gobierno, principalmente el nuevo presidente ha dicho  
9 que en eso este habría una posibilidad de que sí; que se arancele xxx  
10 o sea aunque momentáneamente no se esté proclamando..este  
11 **personalmente creo** que no sería muy bueno.  
12 N: a mí me parece que sí.  
13 R: si.

La expansión dialógica proyectada por R da lugar a que N exprese su opinión, contradiciendo frontalmente a su interlocutor. Es mucho más categórica que Rodrigo en su afirmación y responde a la posición tomada por éste con un *'a mí'* enfático. (Móccero 2002). Esto podría considerarse un acto amenazador para la imagen de R quien, sin embargo, no lo interpreta así: en el próximo turno presta acuerdo.

### Restricción dialógica

Como puede verse en la Tabla 1, entre los recursos Heteroglósicos, además de las estrategias que favorecen la *expansión dialógica*, encontramos las que producen *restricción dialógica*. Entre estas últimas está la Negación. Mediante esta estrategia, que puede observarse en las líneas 1 y 9 del Fragmento 2, G expresa duros cuestionamientos al sistema.

#### Fragmento 2

- 1 G: Pero, que la universidad es gratis también es mentira, **no es gratis**  
2 M: La pagamos con los impuestos [risas]  
3 G: [pero, aparte] de que las pagamos con los impuestos vos tenés que en  
4 ....o sea, tampoco estoy, no estoy pidiendo xxx que el estado me pague  
5 todos los libros y todas las fotocopias que yo voy a usar, no, no estoy  
6 [diciendo eso]

7 M: Claro

**8 G: Lo que tampoco nos creamos que .....este la educación universitaria  
9 en este país es gratuita, no es gratuita**

**10 M: Y que haya un ejemplar de, de libros que son básicos o que no haya 11 ninguno, eso es tétrico.**

11 M: y xxx el problema es cómo se soluciona.....¿**Cómo lo hacés?** Yo,

12 pones tan, te digo **yo no tendría drama** en pagar una cuota mínima, por

13 ejemplo pagar \$ 10 por mes, a mí, → honestamente, por más de que yo

14 trabajo y para mantenerme a mí, para mantenerme, eh.. Digamos, no me

15 cuesta pagarlo [pero]

(ARD6 II.41-49)

G considera que si bien los estudiantes no pagan aranceles, la educación no es absolutamente gratuita, como se pretende hacer creer. Lo hace utilizando la *Negación*, lo que otorga una fuerte carga semántica a la emisión y, por ser un recurso de restricción dialógica, tiende a restringir la libertad de elección de su interlocutora. Este efecto se refuerza por medio de la utilización, más abajo, del *nosotros inclusivo*, (*tampoco nos creamos*) que presenta el punto de vista como compartido.

M se suma a la condena al sistema universitario y expresa su evaluación negativa de la situación por medio de una *afirmación categórica*: ‘eso es tétrico’. En este caso, la hablante no pretende persuadir a su interlocutora, ya que por medio de la evaluación manifiesta acuerdo. El propósito de la afirmación categórica parece ser crear afiliación al presentar la aseveración como compartida, lo que puede ensalzar la imagen de G. Sin embargo, este acuerdo solamente constituye un punto de partida para expresar su verdadera opinión con referencia al arancelamiento universitario, que omitiera con anterioridad, probablemente ante la fuerza de la afirmación categórica de su interlocutora.

Otro de los recursos frecuentemente utilizado para limitar la libertad de elección del interlocutor es la pregunta retórica. Es sabido que cuando alguien formula una pregunta retórica, no espera respuesta. Por eso se considera que este tipo de preguntas constituyen una restricción dialógica. En el Fragmento 2, mediante la pregunta *¿cómo lo hacés?* M enfatiza las dificultades que se presentan para proveer materiales de estudio debido al reducido presupuesto educativo. Esto le da pie para proponer la única solución que ella considera válida: el arancelamiento. Sin embargo, la presenta mediante el recurso heteroglósico de *expansión dialógica*, como una opinión personal, ‘yo no tendría drama’ (l.12), reforzada por la selección léxica ‘honestamente’ (l.13). De esta manera proyecta la factibilidad de que existan otras alternativas, concretamente, de que otras personas sí se opongan al pago. Al no presentarlo como la única opción protege la imagen de su interlocutora, quien –sabemos– se opone firmemente al pago de aranceles en la educación superior. Además utiliza el adjetivo ‘mínima’ con referencia a la cuota, tal vez para reducir el impacto de su aseveración.

#### 4. CONCLUSIONES

En este trabajo hemos analizado los recursos utilizados para fijar el posicionamiento intersubjetivo aplicados a interacciones verbales.

A diferencia de lo que ocurre en los textos escritos, en los que el escritor ‘modela’ a su audiencia asumiendo un mundo compartido que el lector no tiene oportunidad de confirmar o refutar, los posicionamientos adoptados y las proyecciones efectuadas en la conversación pueden verse afectados –además de por los conocimientos compartidos que el hablante asume con su interlocutor– por las consideraciones relativas a la imagen social propia y del co-participante. En las interacciones estudiadas, los hablantes realizan un cuidadoso trabajo de imagen (Móccero 2004) tendiente a proteger tanto la imagen propia como la del interlocutor. Esto puede influenciar las estrategias seleccionadas por los hablantes para comprometerse con el texto en la co-construcción de la interacción.

#### BIBLIOGRAFIA

- BROWN, P. y S. LEVINSON (1987) *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University.
- EGGINS, S. y D. SLADE (1997) *Analysing Casual Conversation*. London-Washington: Cassell.
- GRANATO, L. (2004) (en prensa) “La Teoría de la Apreciación y la Gestión Interrelacional en el análisis de la interacción verbal”. En: A. HARVEY (comp.) *En torno al discurso: estudios y perspectivas*. Santiago de Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- LINELL, P. (1998) *Approaching Dialogue. Talk, Interaction and Contexts in dialogical perspectives*. Amsterdam: John Benjamins.
- MARTIN, J. y D. ROSE (2003) *Working with Discourse*. London: Continuum
- MÓCCERO, L. (2003). “Las selecciones pronominales como estrategias de cortesía”. En: *Actas del Primer Coloquio del programa EDICE*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo.
- SPENCER OATEY, H. (1995) “Reconsidering power and distance”. *Journal of Pragmatics* 26, 1-24.
- SPENCER OATEY, H. (2000) ‘Rapport management: a framework for analysis’. In H. SPENCER OATEY (ed.) *Culturally Speaking. Managing Rapport through Talk across Cultures*. London: Continuum.
- SPENCER OATEY, H. (2002) *Face and the management of rapport*. Publicación electrónica. Department of linguistics, University of Luton, UK.
- WHITE, P. R. R. (2003a) “Appraisal - The language of evaluation and stance”. En: *The Handbook of Pragmatics*. C. BULCAEN (ed.) Amsterdam: Benjamins.
- WHITE, P. R. R. (2003b) “Beyond modality and hedging”. En: *Text* 23, 2, pp. 259-284.