

Quaderns de Filologia. Estudis Lingüístics. Vol. XII (2007) 231-252

NEGOCIACIÓN Y MODALIZACIÓN DE LA INTERSUBJETIVIDAD EN EL DIÁLOGO ESPONTÁNEO

Lars Fant
Universidad de Estocolmo

1. PUNTOS DE PARTIDA

El objetivo del presente estudio es proponer un marco conceptual holístico para la descripción de una serie de fenómenos dialogales que, a título provisional, denominamos gestión de la *intersubjetividad*. Los conceptos sugeridos irán ilustrados con ejemplos de conversaciones espontáneas provenientes de varias bases de datos, que son representativas, no sólo de diversos tipos de actividad y géneros discursivos, sino también de diferentes variedades de la lengua española.

Partimos del supuesto de que varios fenómenos relacionados con el proceso –considerado imprescindible en todo tipo de interacción– de pedir y dar *retroalimentación*, aunque habitualmente han sido tratados en la bibliografía como fenómenos aislables y destacados, son de hecho aspectos de un solo mecanismo más básico: el de gestionar la intersubjetividad en su aspecto de área de cognición compartida¹. Entre los fenómenos comprendidos se encuentran, en particular, las denominadas *respuestas mínimas reguladoras* (Vázquez Veiga, 2000), expresiones *retrocanalizadoras* (Duncan/Niederehe, 1974; Schegloff, 1982; Briz, 1998: 60; Fant, 1996: 164), o indicios de *retroalimentación* (*feedback*, véanse p. ej. Yngve, 1970, o Allwood *et al.*, 1993), por un lado, y las expresiones reclamadoras de retroalimentación (Fant: 1996: 170) o *apéndices comprobativos* (Ortega Olivares, 1985), por el otro.

Desde la perspectiva de las teorías de la dialogicidad o *dialogismo* cabría caracterizar esa actividad como un proceso de *negociación* (Linell, 1998:

¹ La noción de *intersubjetividad* se inserta en la teoría del *dialogismo*, la cual, formulada inicialmente por Bakhtin (véase p. ej. Bakhtin, 1986, y Bubnova, 2000), ha sido ampliamente elaborada en Rommetveit (1985). Además de incluir el concepto de *cognición compartida* o área de *conocimientos recíprocos* (véase p. ej. Linell, 1998: 167-199; Gibbs, 1987), esta noción también puede emplearse en un sentido de concertación *interpersonal*, la cual encuentra su expresión ante todo en las pautas entonativas (Fant, 2006).

115). La aplicación, a su vez, del acercamiento teórico de la *co-constitución* (Arundale, 1999), permite sustentar que la negociación de la intersubjetividad es un elemento constitutivo y fundamental del proceso de construcción conjunta de sentidos. En términos más concretos, lo que parece ocurrir a lo largo del diálogo es que cada participante, al formular un enunciado, monta una visión del estado de las cosas que se conforma a las propias intenciones del emisor a la vez de ser adaptada a lo que éste juzga ser los supuestos y percepciones de su interlocutor (Arundale, 1999: 125; Rommetveit, 1985: 190). El contenido emitido lo presenta siempre en algún tipo de “envase”, que señala el estado de intersubjetividad que atribuye a lo enunciado. El interlocutor, a su vez, al evaluar lo que percibe, da señales directas o indirectas de cómo interpreta lo enunciado, incluido el estado de intersubjetividad que desde su punto de vista se ha establecido entre ambas partes respecto del contenido.

Todo ese proceso parece ir regulado por expresiones verbales, normalmente por palabras o locuciones de bajo relieve perceptual, a saber por expresiones que se dejan clasificar como *marcadores discursivos* (sobre la definición de esta noción, véanse p. ej. Martín Zorraquino, 1998, o Hansen, 1998: 65-77). A nuestro modo de ver, ese carácter verbal no es sino una apariencia: al contrario, es preciso reconocer la naturaleza *multimodal* de los mecanismos en cuestión. Por un lado, hay que incluir la señal *cero*, nada infrecuente en este contexto, que no se deja clasificar como verbal ni paralingüístico ni gestual. Por otro lado hay que contar con las diversas señales no verbales, en particular la *entonación*, así como las *combinaciones* de marcadores verbales con perfiles entonativos.

Las estrategias destinadas a regular y negociar la intersubjetividad dialogal serán consideradas desde la perspectiva de la *modalización discursiva* (Fant, 2005). Esto quiere decir que a las diversas marcas estudiadas se les adjudicará un valor modalizador aplicable, o al mismo enunciado en que la marca aparece, o bien a un enunciado contiguo. Para esa categorización, se sugerirá una escala de peldaños fijos que se extiende desde el máximo hasta el mínimo grado de intersubjetividad reclamada para el enunciado que se encuentra bajo su dominio.

2. NEGOCIACIÓN DE LA INTERSUBJETIVIDAD: INICIATIVAS Y RESPUESTAS

Para estudiar la dinámica de las iniciativas y respuestas en la negociación de la intersubjetividad, hemos elegido detenernos en una secuencia de conversación de estructura relativamente simple, en la que el grado confrontativo es bajo y los roles discursivos (*discourse identities*, véase Zimmermann, 1998) de los participantes quedan bastante bien definidos. En la secuencia

siguiente, sacado de un diálogo entre una profesora universitaria argentina (Lidia) y otra chilena (Alicia), la primera solicita información de la segunda sobre sus condiciones de trabajo, lo que hace que a Alicia le toque ante todo el rol de exponer y a Lidia el de retroalimentar y comentar:

(1) Alicia-Lidia. (Fuente: ECLAR, E, 7).

- 1 Lidia y ustedes tienen por ejemplo así apoyo institucional para lo que quieren↑
- 2 tienen presupuesto educativo y todo eso↑§
- 3 Alicia **§bueno**→
- 4 Lidia ^Lo están más o menos como nosotros acá que estamos luchando↓
- 5 Alicia **bueno** yo creo que eso es muy parecido e: → depende también de la preocupación general o del grupo↓§
- 6 Lidia **§claro**↓
- 7 Alicia ^Lde la asignatura↓ digamos e: →
- 8 en general e: dentro del departamento que yo trabajo las colegas son muy e: e: trabajadoras↑↓§
- 9 Lidia **§claro**↓
- 10 Alicia ^Ly estamos siempre preparando distintos materiales e: intentando ejercicios ya a partir de los que existen↑↓ **no**↑
- 11 porque de repente como hace algunos años que uno está haciendo lo mismo ya↑ ya hacer otra vez lo mismo es e: →
- 12
- 13 Lidia ^L**cierto sí sí sí sí**↓
- 12 Alicia para uno es aburrido↑↓
- 14 Lidia ^L**hay que ir cambiando y renovándose**↓
- 15 porque sí **no**↑ **claro**↑
- 16 Alicia **entonces** inventamos alguna cosa o partimos de de algo que ya está hecho y arreglamos esto↓
- 17 e: → **no sé**→
- 18 siempre estamos tratando de hacer algo nuevo y con cosas nuevas↑↓
- 19 y y yo pienso que en eso lo más importante es la parte afectiva↓
- 20 porque de repente→
- 21 Lidia ^L**claro**↓
- tener un buen equipo de gente que trabajen todos parejo↓
- 22 Alicia **sí**↓
- y en relación con los alumnos, de repente ocurre que e: los alumnos→ en una etapa inicial no van mucho a clases↑↓
- 23 Lidia no es obligatoria la clase↑
- 24 Alicia **no es obligatoria**↓
- 25 Lidia **ah claro**↓

En el análisis de los indicios de intersubjetividad en el diálogo, distinguimos dos movimientos complementarios: iniciativas y respuestas². Entre los movimientos iniciales producidos en la secuencia se destaca una serie de tipos distintos. Uno es la construcción que en la gramática tradicional se llama “pregunta absoluta” y que consta de un enunciado entero que termina en tono ascendente:

no es obligatoria la clase↑ (Lidia, lín 23)

Aquí, el único indicio de iniciativa en el proceso particular que nos concierne –la negociación de la intersubjetividad– es la entonación. Lo mismo puede decirse del enunciado siguiente, que termina en tono descendente y se interpreta como una “declarativa”.

y y yo pienso que en eso lo más importante es la parte afectiva↓ (Alicia, lín. 19)

La diferencia entre ambos tipos de iniciativa, desde la perspectiva elegida, es que en el primer caso la emisora manifiesta un grado *mínimo* de intersubjetividad –lo cual da lugar a la interpretación de su enunciado como “pregunta” (es decir, de señal directamente destinada a elicitación una reacción)– mientras en el segundo caso va manifestado un grado *máximo* de intersubjetividad, o sea una señal cuyo mensaje es “acéptese esto como materia negociada” (Fant, 2006: 198).

Un tercer tipo de indicio entonativo, parecido aunque no idéntico al último, lo encontramos en el enunciado siguiente:

en general e: dentro del departamento que yo trabajo las colegas son muy e: e:
trabajadoras↑↓ (Alicia, lín. 8)

Nuestra interpretación del tono “circunflejo” en que termina este enunciado es que indica presencia más bien ausencia de intersubjetividad, aunque de modo más matizado que en el caso del tono descendente.

Pasando de los indicios de iniciativa puramente entonativos a los *multimodales*, destaca el tipo representado por el enunciado siguiente, en el que la negación según la norma ortográfica vigente iría rodeada de signos de interrogación (*¿no?*):

² El análisis conversacional en términos de iniciativas y respuestas tiene su origen en Linell *et al.* (1988). Lo comentan también Fant (1996: 168-176) y Briz (1998: 56-58), aplicándolo a los contenidos enteros de las intervenciones producidas; en nuestro contexto la aplicación del binomio de limita a la negociación de la intersubjetividad.

y estamos siempre preparando distintos materiales e: intentando ejercicios ya a partir de los que existen↑↓ **no**↑ (Alicia, lín. 10-11)

Este tipo podría interpretarse como *señal matizada* de ausencia de intersubjetividad, o sea, ya no el mínimo grado sino sólo un bajo grado y por tanto una invitación inequívoca (aunque tampoco de la máxima fuerza) a producir una reacción en el receptor. Corresponde al tipo de marcadores llamados *comprobativos* (Ortega Olivares, 1985), cuyos representantes más elementales son *sí* y *no*.

Para producir la interpretación mencionada, los comprobativos tienen que ir acompañados de un tono *ascendente*. Este caso no se da ni mucho menos en todas las ocurrencias de expresión verbal de tipo “comprobativo”. De hecho, no es infrecuente el tipo que consiste en el marcador verbal acompañado de un tono *descendente*, expresión multimodal al que preferimos calificar de “*pseudo-comprobativo*” por señalar ya no un escaso sino un alto grado de reclamación de intersubjetividad. En el Ejemplo 1 arriba citado, este tipo brilla por su ausencia; sin embargo, en el fragmento siguiente, procedente de una conversación de tipo *entrevista* en la que participan dos venezolanas, Andrea (entrevistadora) y Lucía (entrevistada), los *no* pseudo-comprobativos abundan en la intervención de la última:

(2) Andrea-Lucía (fuente: AKSAM/ENTREVISTAS, 12).

- | | | |
|----|--------|--|
| 1 | Lucía | ay para mí ellos son muy chéveres todos↑↓ |
| 2 | | o sea para mí todos no no tengo aspectos negativos (.5) en sí:
de ellos no ↓ |
| 3 | | o sea lo más negativo es eso de esa impaciencia no ↓§ |
| 4 | Andrea | §mm:→§ |
| 5 | Lucía | §que de repente nosotros queremos llevar la vida como más
despacio y ellos quieren ir muy rápido→ |
| 6 | | y y y no me disgusta no ↓ |
| 7 | | porque pienso que tienen razón no ↓ |
| 8 | | nosotros no podemos estar toda la vida con esa lentitud no ↓ |
| 9 | Andrea | somos muy lentos sí↓ eso es cierto↓ ((RISITAS)) |
| 10 | Lucía | no podemos y entonces ellos quieren ver
resultados inmediatos y y nosotros no no nos importa mucho
los resultados inmediatos o como que→ |
| 11 | Andrea | [nos damos el lujo de esperar↓ |

Después de este vistazo a las iniciativas cabe prestar atención a las formas verbales o multimodales que se interpretan en el diálogo como movimientos reactivos, o *respuestas*, en el proceso de negociar intersubjetividad. Volvamos al Ejemplo 1 de arriba (*Alicia-Lidia*), en el que abundan las ocurrencias de respuesta más o menos “mínima”. En tres ocasiones, la intervención de Alicia consiste sólo en la forma *claro*↓, con entonación descendente. Esta puede verse como una manera contundente de “retroalimentar”, o sea, de reclamar el máximo grado de intersubjetividad para el enunciado precedente (la señal dice que no sólo “es” así como queda dicho, sino que también es “obvio” que lo sea). En una ocasión surge una forma elaborada, *ah claro*↓ (línea 25), que además del contenido básico agrega un matiz de compromiso afectivo (“ya me doy la cuenta”). Una expresión sinónima más insistente, que aparece también en línea 13, es el *cierto sí sí sí sí*↓, que transmite un significado del tipo “ya me di cuenta perfecta”.

Existen dos tipos de respuestas que merecen una atención especial, a saber, la *repetición* y la *reformulación*. Ambos tipos, cuando tienen carácter de retroalimentación conversacional, se combinan con entonación descendente. La estrategia de la *repetición* surge en la secuencia formada por las dos últimas líneas del ejemplo 1:

24	Alicia	no es obligatoria la clase↑
25	Lidia	no es obligatoria ↓

A la intervención de Lidia cabe atribuirle el mismo valor que a sus *claro*↓, o sea, del máximo grado de confirmación del enunciado precedente.

El tipo *reformulación*, por su parte, aparece en Ejemplo 1, al final de la secuencia formada por líneas 12-14. Otra vez se trata de un movimiento producido por Lidia con miras a retroalimentar lo dicho por Alicia:

12	Alicia	porque de repente como hace algunos años que uno está haciendo lo mismo ya↑ ya hacer otra vez lo mismo es e: → para uno es aburrido↑↓
13	Lidia	cierto sí sí sí sí↓
14		hay que ir cambiando y renovándose ↓

Aunque este tipo de respuesta retroalimentadora debe entenderse como una clara confirmación de la aceptación del mensaje anterior y por ende una reclamación de intersubjetividad, su formato elaborado permite interpretar un matiz adicional: ya no se trata de una intersubjetividad absoluta, como en el caso de la repetición pura, o de un *claro*↓, sino de una ligera alteración del punto de vista adoptado por el emisor.

No todas las respuestas aparecen en intervenciones retroalimentadoras. Ciertas marcas encabezan enunciados que luego van a transmitir contenidos e iniciativas nuevos. En el Ejemplo 1, este caso se da con el marcador *bueno*:

- 3 Alicia **bueno**→
 4 Lidia (...)
 5 Alicia **bueno** yo creo que eso es muy parecido e: → depende
 también de la preocupación general o del grupo↓

En línea 3, el marcador *bueno* acompañado de tono suspensivo funciona momentáneamente como una respuesta mínima cuyo valor retroalimentador resulta ser más bien dudoso (“acepto lo emitido en parte, pero hay más”). En línea 5 la repetición de *bueno* —esta vez sin contorno entonativo perceptible— reconvierte el marcador en señal de encabezamiento de enunciado (*conector*) sin cambiar el valor de intersubjetividad expresado en línea 3. La misma posición y función sintácticas podemos ver en el marcador *entonces* (otra vez verbal sólo, sin tono perceptible):

- 16 Alicia **entonces** inventamos alguna cosa o partimos de de algo que
 ya está hecho y arreglamos esto↓

A diferencia de las demás expresiones consideradas hasta ahora, esta marca no sirve de respuesta retroalimentadora a lo enunciado por la interlocutora sino a lo que la emisora misma ha dicho en su turno precedente. Sacar una inferencia de un contenido anteriormente expresado supone señalar hasta cierto punto la aceptación de tal contenido, y es precisamente lo que Alicia hace aquí con respecto a su enunciado en línea 12 (o sea, que “hacer otra vez lo mismo” sea “aburrido”). Es digno de notarse que el marcador *entonces* podría haberse utilizado también con respecto a lo dicho por otro participante. Esto nos aclara la visión de la naturaleza de este proceso de negociación: aunque prototípicamente la intersubjetividad se negocia *intra* emisores, el diálogo se efectúa de manera parcialmente autónoma con respecto a la identidad de los emisores al permitir que la retroalimentación se haga *inter* emisores. Se podría decir que la negociación de la intersubjetividad básicamente se realiza entre *voces* más bien que entre locutores concretos (cf. Taylor, 1989, y Wertsch, 1991).

3. PROCESO DE MODALIZACIÓN Y GRADOS DE INTERSUBJETIVIDAD

3.1. *Modalización discursiva: marco general*

Hasta ahora nos hemos contentado con describir las estrategias para negociar la intersubjetividad en términos bastante generales en lo referente al valor que confieren a los enunciados a los que van vinculadas: algunas marcas señalan la reclamación de un alto nivel de intersubjetividad, otras de un bajo nivel. A veces, sin embargo, hemos aludido a la existencia de una matización entre niveles. La cuestión se plantea a estas alturas de si existe un “formato” para la atribución de grados de intersubjetividad en el diálogo. En trabajos anteriores dedicados al mecanismo calificado de *modalización discursiva*, el presente autor ha propuesto un marco conceptual para definir el concepto de *elemento modalizador*, por un lado, y para adjudicar valores modalizadores en diversos planos de la expresión lingüística, por el otro (Fant, 2005; Fant, en prensa).

La modalización, dentro de ese marco, es considerada una operación discursiva de bajo relieve perceptual a través de la cual un enunciado, o parte de él, es evaluado por el emisor con respecto a diferentes parámetros semántico-pragmáticos, y según una escala determinada. Para ser considerada elemento modalizador, una expresión lingüística (verbal, no verbal, multimodal) tiene que reunir tres propiedades: ser *modus* y no *dictum* (conforme a la distinción sugerida por Bally, 1944 [1932], o sea: por defecto, no tener función de enunciado autónomo), ser *predicado* y no *argumento* (en términos de un análisis lógico-semántico tradicional –véase p. ej. Lyons 1980 [1977]: 143) y, finalmente, ser *fondo* y no *figura* (en el sentido de la psicología cognitiva y psicolingüística; *background* vs. *foreground*; cf. p. ej. Schütz, 1951). El razonamiento se ilustra mediante la siguiente serie de ejemplos, todos relativos a la evaluación de la *credibilidad del enunciado* (concepto afín, y para algunos idéntica, al de *modalidad epistémica*, véase p. ej. Fitneva, 2001). En estos enunciados, esquematizados y descontextualizados para fines expositivos, sólo la tercera de las expresiones subrayadas, *de hecho*, reúne los requisitos para ser considerada *marcador de modalización*:

(3) *Ejemplos contruidos.*

(a) Mis padres van a estar en casa toda la tarde y **eso no lo habíamos esperado**.

dictum

dictum

argumento

predicado

figura

figura

(b) **Al contrario de lo que habíamos pensado**, mis padres van a estar en casa toda la tarde.

dictum	dictum
predicado	argumento
fondo	figura

(c) **De hecho** mis padres van a estar en casa toda la tarde.

modus	dictum
predicado	argumento
fondo	figura

Las variantes (a) y (b) de esta serie podrían ser consideradas casos de *explicitación* del contenido modal, y la variante (a) constituye, además de ello, un caso de *tematización* del mismo.

Si la credibilidad del enunciado constituye un parámetro susceptible de ser evaluado a través del diálogo, existen otros. En Fant (2005), este último parámetro ha sido el objeto del análisis junto con otros, a saber, la modalización de la *intersubjetividad* (tema desarrollado en la presente contribución), la de la *atribución categorizativa* y la del *acierto formulativo* (tema desarrollado en Fant, en prensa). Para encontrar ejemplos ilustrativos del proceso de modalización categorizativa y sus correspondientes indicios, basta con echarle un nuevo vistazo a las primeras líneas del ejemplo 2 ya presentado arriba:

(4) *Andrea-Lucía* (=Ej. 2, parcialmente reproducido).

1	Lucía	ay para mí ellos son muy chéveres todos ↑↓
2		o sea para mi todos no no tengo aspectos negativos (.5) en sí: de ellos no↓
3		o sea lo más negativo es eso de esa impaciencia no↓§
4	Andrea	§mm: →§
5	Lucía	§que de repente nosotros queremos llevar la vida como más despacio y ellos quieren ir muy rápido→

Lo que se modaliza aquí es, por una parte, el grado de atribución (“*muy chéveres*”) y, por la otra, el grado de generalización (“*todos*”) así como el de extensión espacio-temporal (“*de repente*”).

La modalización del *acierto formulativo*, por su parte, se refiere al grado en que un emisor evalúa que su enunciado ha sido formulado con precisión. Un ejemplo que ilustra varios marcadores que tienen esa función es la secuencia siguiente:

(5) Rita (*profesora chilena conversando con colegas. Fuente: ECLAR, 6*).

- 1 cuando estuve **como** asesorando con bibliografía a unas niñas de→
que estaban haciendo trabajo sobre mapuches↓
- 2 y sobre discriminación mapuche↓
- 3 y no→ **y bien** y sabían harto↓
- 4 y eran gente que se tenía **como** que complicar
- 5 **o sea** tenían una vida bastante complicada universitaria y **y así**→
- 6 y todo eran buenas **así**↑↓
- 7 **como** de buen nivel↓

Debe notarse que en este extracto, casi todas las expresiones destacadas tienen el efecto de señalar un grado reducido de acierto formulativo (la posible excepción siendo el *así* ↑↓ de línea 6, que parece más bien subrayar la elección de la palabra “buenas”). Esto no quiere decir que brillen por su ausencia marcadores intensificativos como “te digo”, “súper”, o “totalmente”, que pasan a ser frecuentes ante todo en contextos confrontativos.

En resumidas cuentas, la modalización discursiva, dentro del marco propuesto, se conceptualiza como la puesta en aplicación de un sistema de graduación, a través de marcas de bajo relieve perceptual e informacional que son utilizadas en todo plano de expresión verbal donde surja la necesidad de matizar. La gradación se hace según una escala que abarca los peldaños siguientes:

+3 = máximo grado de X	-3 = mínimo grado de X
+2 = alto grado de X	-2 = bajo grado de X
+1 = cierto grado de X	-1 = cierto grado de no-X

Fig. 1. Grados de la modalización, esquema general.

Entre este esquema y los operadores cuantitativos usados en semántica lógica (véase p. ej. Allwood *et al.*, 1977: 58-71), existe una clara correspondencia. Lo que lo distingue es la existencia postulada de un término intermedio de “gran cantidad/alto grado” situado entre el operador totalizador (“todos”, “siempre”, “al máximo”, etc.) y el existencial (“existe un X/ una cantidad de Y/ un grado de Z”).

3.2. Negociación de la intersubjetividad: expresiones de alto vs. bajo relieve perceptual

Volviendo al tema de la negociación de la intersubjetividad, también en este proceso es posible separar clases de expresiones que “comentan” el proceso según tengan propiedades de “marcador” o no. Mientras expresiones

como *vale* o *ya* pueden verse como marcadores verbales que, combinados con un perfil entonativo, sirven para dar al enunciado que precede un determinado valor de intersubjetividad reclamada, una expresión como *estoy de acuerdo contigo*, sin dejar de comentar el proceso de negociar la intersubjetividad, constituye un caso de explicitación y ya no funciona como simple modalizador, o sea, como marca de bajo relieve perceptual.

Incluso puede ocurrir en el diálogo que el grado de intersubjetividad no sólo se explicita (en vez de comentarse mediante una expresión de bajo relieve), sino que incluso se *tematiza*.

Esto es lo que parece producirse en el extracto siguiente, proveniente –al igual que el ejemplo 2– de una entrevista venezolana realizada entre Andrea, la entrevistadora, y Andrés, un entrevistado:

(6) *Andrea-Andrés* (fuente: AKSAM/ENTREVISTAS, 14).

- | | | |
|---|--------|---|
| 1 | Andrea | qué opinas en general↑ en líneas muy generales de los daneses↓ |
| 2 | Andrés | de los daneses↑ |
| 3 | | bueno mira son blancos↓ ((RISAS)) |
| 4 | Andrea | ↓((RISAS)) pero eso es una descripción↑↓ yo lo que quiero es la opinión↑↓ la opinión↑↓ |
| 5 | Andrés | son blanquitos→ así→ nórdicos→ vienen de Dinamarca↓ |

Lo que ocurre en líneas 4-5 es que la entrevistadora, que no puede tomar en serio la declaración del entrevistado en línea 3, en vez de refutarla p.ej. mediante un *no no no* para después repetir su pregunta original, convierte la ausencia de intersubjetividad en tema de una secuencia lateral.

Si el ejemplo citado constituye un caso muy nítido de puesta de relieve del proceso de concertación intersubjetiva, también existen casos al otro extremo de la escala de alto vs. bajo relieve, a saber, instancias de la *marca cero*. De hecho, la secuencia lateral del ejemplo 2 se concluye precisamente mediante un *cero* producido por el entrevistado, en línea 5: en vez de dar una reacción verbal a la objeción de Andrea, se reformula para dar a su declaración por lo menos un poco de carácter de “opinión”.

Una instancia quizá más típica de *cero* la encontramos en el ejemplo siguiente, que proviene de una discusión entre cuatro latinoamericanos de varias nacionalidades acerca de la igualdad entre los sexos, en el mundo académico y en general:

(7) *Benito-Celia* (fuente: AKSAM/ALMUERZOS, 2).

- | | | |
|---|--------|--|
| 1 | Benito | en los últimos años ha llegado a ser una cosa muy interesante↓ |
|---|--------|--|

2 que los políticos reconozcan los méritos de la mujer
 3 pero en la práctica la gente va y vota por hombres↑↓
 4 y los candidatos que se presentan→
 5 es decir desde las elecciones primarias↑
 6 desde la selección de candidatos empieza a funcionar esa
 misma discriminación inconsciente que ()
 7 Celia |yo creo que es la
misma mujer que incluso se discrimina
inconscientemente.↓

En línea 7, Celia no da ninguna señal explícita de retroalimentación, sino que engancha directamente sobre la intervención de Benito –a quien por encima le da un corte–, el único signo de coherencia es el reciclaje de ciertas palabras clave (“mujer”, “discrimina”, “inconsciente”). Esta instancia de “cero” nos permite inferir que la emisora reclama un cierto grado de intersubjetividad, aunque no alto.

3.3. Modalizadores de la intersubjetividad: un intento de clasificación

Los materiales que sirven de base a este estudio provienen, según hemos visto, de una serie de bases de datos; pertenecen a diversos géneros discursivos y también tienen diversos orígenes dentro del mundo hispanohablante. Forman parte del conjunto: (1) discusiones “comprometidas” provenientes de Chile, España, Suecia (latinoamericanos de la diáspora) y Venezuela; (2) negociaciones simuladas provenientes de España, México y Venezuela; (3) conversaciones informales evaluativas oriundas de Argentina y Chile; (4) conversaciones informales “genéricas” recogidas en España; finalmente, (5) entrevistas semiestructuradas en proveniencia de México y Venezuela. Intentar clasificar las marcas modalizadoras intersubjetivas a través de todos esos tipos de actividad y variedades lingüísticas sería una tarea que se extendiera bien más allá del marco y propósito del presente estudio.

No obstante, hemos querido presentar una muestra de marcadores y estrategias que juzgamos típica y representativa de la totalidad o de parte del mundo hispanohablante. En las figuras 2 y 3 de abajo han sido colocados las diversas marcas de iniciativa y de respuesta en sus casillas respectivas, según la fuerza de la reclamación de intersubjetividad que a través de ellas se expresa. Las cifras precedidas de signo positivo indican grados de *intersubjetividad reconocida*, las de signo negativo grados de *intersubjetividad deficiente*.

+3, máximo grado de intersubjetividad	+2, alto grado de intersubjetividad	+1, cierto grado de intersubjetividad
ENUNCIADO↓	sí↓ eh↓ no↓ fíjate↓ ves↓ viste↓ [Ar] entiendes↓ entendiste↓[Ar]	ENUNCIADO↑↓
-1, cierto grado de no intersubjetividad	-2, bajo grado de intersubjetividad	-3, mínimo grado de intersubjetividad
/no es/ verdad↑ /no es/ cierto↑[CI] cachái↑ [CI] ves ↑ viste↑ [Ar] entiendes↑ entendiste↑ [Ar]	sí↑ no↑	ENUNCIADO↑

Fig. 2. Estrategias típicas de iniciativa.

+3, máximo grado de intersubjetividad	+2, alto grado de intersubjetividad	+1, cierto grado de intersubjetividad
exactamente↓ exacto↓ claro↓ REPETICIÓN↓ es verdad↓ para nada↓ sí sí sí↓ no no no↓	REFORMULACIÓN↓ sí poh↓[CI] ya↓ sí ↓ no↓ como no↓ entonces...	ah bueno↓ mjm↓
-1, cierto grado de no intersubjetividad	-2, bajo grado de intersubjetividad	-3, mínimo grado de intersubjetividad
Sí↑ no↑ REFORMULACIÓN↑ mm↑ mjm↑ bueno↑ mira...	ah sí↑ REPETICIÓN↑ bueno (pues) (→) mm (→) (sí) pero... (no) pero...	(pero) no↑↓ (pero) sí↑↓ no (no no)↓ pero si...

Fig. 3. Estrategias típicas de respuesta.

A este esquema cabe dirigirle algún que otro comentario y advertencia. En primer lugar debe tomarse en cuenta que los diversos movimientos que caben bajo la rúbrica *negociación de la intersubjetividad* de ningún modo deberán de ser interpretados como indicios involuntarios o automáticos de un estado de intersubjetividad real que se haya establecido entre los participantes. Al igual que toda señal propiamente lingüística, las marcas de intersubjetividad son ostentaciones elegidas e intencionales (Allwood, 1976), y como tales cabe interpretarlas como *reclamaciones o reivindicaciones* sobre el estado intersubjetivo del diálogo. Esto implica, entre otras cosas, que una “aseveración” con tono descendente expresa algo como “a partir de este momento yo considero lo que acabo de decir como contenido compartido”, por mucha disensión que ese contenido pueda tener o despertar en la audiencia. De manera análoga, un *no↑* comprobativo que señala un bajo grado de intersubjetividad puede muy ser emitido en el momento de existir ya un consenso perfecto acerca del contenido al que se refiere el marcador, sea por motivos sociales de interrelación o de autoimagen.

Es justificada la pregunta de por qué habría que postular tan sólo tres escalones, ya que la escala de gradación a primera vista parece ser de carácter continuo, sin posibilidad de trazar líneas divisorias. Esta cuestión es muy compleja. El motivo por el cual hemos optado por un sistema de tres (por dos) escalones es que sólo éstos constituyen puntos relevantes de contraste en la evaluación del grado o de la cantidad de un fenómeno: “algo/algunos pero no mucho/muchos”, “mucho/muchos pero no del todo/todos”. Lo que permite introducir matices más allá de los tres niveles es ante todo la posibilidad de formar señales acumulativas (“bueno mira...” vale más que un “bueno” o “mira” simples), así como la de combinar modalizadores pertenecientes a distintos planos de expresión (en “bueno pues”, la forma “pues” ya no remite a la intersubjetividad sino más bien a la epistemicidad y la modalización de la “credibilidad”).

Aun así, la colocación de las marcas en sus respectivas casillas no es siempre obvia. En particular, debe notarse que entre los valores +1 y -1 hay un distancia bien corta, que puede verse como análoga al paso entre un “puede haber ocurrido” y un “puede no haber ocurrido”. Sin embargo, aunque la diferencia aquí sea ante todo una de perspectiva, su relevancia perceptual y comunicativa es innegable.

4. VARIACIÓN POR TIPO DE ACTIVIDAD

A medida que se analiza el proceso de negociación y modalización de la intersubjetividad a través de los diversos géneros discursivos y tipos de actividad representados en los materiales, se dibujan patrones a veces

bastante divergentes. Este apartado tratará de manera muy sucinta y simplificada de algunas tendencias que hemos podido entrever.

4.1. Géneros informales

Los tipos *conversación informal genérica* (género caracterizado por la mezcla de modos organizativos diversos) y *conversación informal evaluativa* (tipo donde predomina el modo argumentativo) se caracterizan por su *bajo grado de confrontatividad*, con lo cual se intensifica la frecuencia global de los indicios, por un lado, y se multiplican las marcas de signo positivo, por el otro. Tal efecto ya lo hemos podido observar en el Ejemplo 1 analizado en detalle arriba (ap. 2).

Es más, el reparto de roles discursivos entre los participantes aquí resulta ser bastante flexible. Por esa razón, un mismo participante que oscila entre varios roles (*interrogador, preveedor de información, retroalimentador, crítico*, etc.) fácilmente llega a hacer uso de un amplio abanico de marcadores a lo largo del diálogo.

4.2. Género entrevista

En lo que respecta a este tipo, ya hemos visto algunas muestras de su naturaleza. Por motivos expositivos se vuelve aquí a presentar el ejemplo 2 comentado más arriba (aps. 2 y 3.1):

(8) *Andrea-Lucía* (= Ej. 2 reproducido).

- | | | |
|----|--------|--|
| 1 | Lucía | ay para mí ellos son muy chéveres todos↑↓ |
| 2 | | o sea para mi todos no no tengo aspectos negativos (.5) en sí:
de ellos no↓ |
| 3 | | o sea lo más negativo es eso de esa impaciencia no ↓§ |
| 4 | Andrea | § mm : →§ |
| 5 | Lucía | §que de repente nosotros queremos llevar la vida como más
despacio y ellos quieren ir muy rápido→
y y y no me disgusta no ↓
porque pienso que tienen razón no↓ |
| 8 | | nosotros no podemos estar toda la vida con esa lentitud no ↓ |
| 9 | Andrea | somos muy lentos sí↓ eso es cierto↓ ((RISITAS)) |
| 10 | Lucía | no podemos y entonces ellos quieren ver resultados
inmediatos y y nosotros no no nos importa mucho los
resultados inmediatos o como que→ |
| 11 | Andrea | ┌ nos damos el lujo de esperar ↓ |

En este tipo de actividad, el reparto de roles queda bastante fijo: al entrevistado le incumbe suministrar contenidos de tipo narrativo y evaluativo/argumentativo, mientras al entrevistador le toca formular preguntas (o sea: señalar carencia de intersubjetividad) y retroalimentar (o sea: señalar grados de área ya compartida). Debido al hecho que el entrevistado se ve en la obligación de producir intervenciones prolongadas, ocurre frecuentemente que produce marcadores comprobativos (en el caso de sentirse inseguro) o pseudo-comprobativos (al sentir más seguro respecto del contenido aunque no en cuanto a la atención de su interlocutor); de ahí que veamos una abundancia de *no↓* en las intervenciones de Lucía. El entrevistador, por su parte, quien para llevar adelante su tarea depende de que se establezca un clima interpersonal positivo, siente muchas veces la necesidad de asegurar y respaldar al entrevistado de modo explícito verbal; de ahí los frecuentes indicios de respuesta elaborados del tipo “reformulación”, que vemos en líneas las 9 y 11, o de desdoblamiento, como en la línea 11.

4.3. Género negociación

Las conversaciones pertenecientes a este tipo que forman parte de nuestros materiales son actividades simuladas. No obstante, se realizan entre profesionales en un contexto (seminarios de perfeccionamiento) en el que esas actividades se insertan de manera natural, con lo cual cobran un carácter bastante realista de un nivel de espontaneidad que se puede juzgar comparable al de una negociación auténtica. En este género, el reparto de roles es básicamente simétrico (según la lógica de la actividad misma, las partes que se oponen se encuentran en plan de igualdad). Por otra parte, el rol de negociador sólo permite una variabilidad restringida respecto de los contenidos así como de la forma de presentarlos. Además de ello, el clima se caracteriza por ser a la vez confrontativo (hay que lograr sus objetivos) y afiliativo (de lo contrario, la negociación puede fracasar).

En el proceso de negociar la intersubjetividad entre las partes, los factores mencionados contribuyen conjuntamente a (1) una preponderancia de iniciativas a costa de respuestas, a (2) una proporción elevada de marcas cero en las respuestas, a (3) frecuentes instancias de explicitación e incluso tematización y, por último, a (4) un número elevado de autoconexiones (o sea, cuando un emisor dirige una respuesta a sí mismo, cf. arriba ap. 2). Veamos un ejemplo ilustrativo oriundo de una negociación entre participantes españoles peninsulares:

(9) *Negociación sobre un barco de pesca* (fuente: AKSAM/NEGO/ESP, 7).

1	Vendedor	bien yo creo que una buena: → (0,5)
2		estás planteando bien el tema↑
3		y lo que pasa que creo os quedé muy bajos↓
4		vamos es que realmente no no cubro ni siquiera lo que he sacado prácticamente↑↓
5	Comprador	con cinco y medio ↑↓§
6	Vendedor	§ no lo cubro ↑↓§
7	Comprador	§ hombRE : ↓↑
8	Vendedor	vosotros sabéis que el barco está nuevo↓
9		hombre Luis yo to he preguntado hace un momento→

En línea 5 vemos que el comprador rechaza de manera implícita, o sea mediante una respuesta que consta de un cero, el contenido expuesto por el vendedor, a la vez de producir una iniciativa reclamadora de baja intersubjetividad (“¿no te parece que cinco y medio es mucho?”). En su contestación, en línea 6, el vendedor rechaza esta última iniciativa mediante una repetición modificada de lo que formuló en línea 4. La reacción del comprador es producir una marca multimodal emotivamente cargada (combinación de la interjección *hombre* con el tono “uve”, un perfil entonativo altamente marcado), con el efecto de rechazar lo expuesto por el vendedor, agregándose un matiz evaluativo de signo negativo. Para responder a esto, el vendedor, en línea 8, realiza un acto de explicitar su evaluación de la intersubjetividad que debería existir en el momento, o sea, la información supuestamente compartida de que el objeto de la negociación “está nuevo”.

Es digno de notarse el funcionamiento del *vamos* producido por el vendedor en línea 4. Como señal de respuesta, este marcador suele llevar un significado de protesta u objeción, o sea de reclamación de bajo o mínimo grado de intersubjetividad. En ausencia de un enunciado al que pudiese ser dirigida tal protesta, hay que inferir que el emisor se imagina que su adversario lo haya producido. Lo que en la superficie aparece como una autoconexión, en el fondo tiene carácter dialogal.

4.4. Género discusión comprometida

Este tipo se parece a los géneros informales arriba comentados, con las dos diferencias de que el clima suele ser más confrontativo, y que el modo organizativo claramente predominante es el argumentativo. Debido a esto, el diálogo llega a ser parecido, al menos en ciertos aspectos, al género de la negociación. Detengámonos un rato en la secuencia siguiente, proveniente de

5. A MODO DE CONCLUSIÓN

A lo largo de este trabajo se ha argumentado:

(1) que la intersubjetividad, en su aspecto de área cognitiva compartida, es una relación que se establece entre los participantes del diálogo y que se negocia dentro del diálogo y a través de él;

(2) que esta “negociación” se efectúa por defecto mediante el empleo de marcas de bajo relieve perceptual, y que sólo en casos marcados se pasa a emplear expresiones de mayor peso (las cuales hemos calificado de instancias de *explicitación*, o, cuando llegan a ser a su vez comentadas, de *tematización*);

(3) que las marcas de bajo relieve pueden ser verbales y/o entonativas y que el tipo más frecuente son las expresiones multimodales en que se ven combinados uno y otro canal comunicativo;

(4) que estas marcas tienen una función modalizadora relativa al grado de intersubjetividad que se reclama para el enunciado en que aparecen, o el precedente;

(5) que las expresiones modalizadoras de la intersubjetividad se dejan analizar en términos de estrategias de iniciativa vs. estrategias de respuesta;

(6) que el mismo esquema gradual se aplica a la modalización intersubjetiva en otros planos de expresión lingüística, tales como la epistemicidad (“credibilidad de lo enunciado”), la atribución categorizativa y el acierto formulativo, a saber, una escala de tres peldaños de signo positivo (máximo/alto/cierto grado de X) y tres de signo negativo (cierto grado de no-X, bajo grado de X, mínimo grado de X);

(7) que las diversas marcas de modalización de la intersubjetividad se dejan encasillar en este esquema, con tal de haberse analizado previamente las señales compuestas en sus componentes.

El razonamiento ha sido ilustrado con ejemplos provenientes de diferentes zonas de habla hispana y relativos a diversos géneros discursivos característicos de otros tantos tipos de actividad. Para terminar, se ha esbozado una descripción de lo que caracteriza a cada uno de los tipos estudiados –conversaciones informales, discusiones “comprometidas”, entrevistas y, finalmente, negociaciones formalizadas– desde el punto de vista de la negociación y modalización de la intersubjetividad.

Notaciones de la transcripción.

notación:

(0,5)

significado:

pausa de silencio y su duración en segundos y décimas de segundos

()	pasaje indescifrable
((RISAS))	comentario sobre acción no verbal
L	lugar e inicio de superposición
§	cambio de hablante sin pausa ni superposición
VERSALES	sílaba enfática
:	prolongación de segmento
↑	tono ascendente
↓	tono descendente
↑↓	tono circunflejo
↓↑	tono “uvé”
→	tono suspensivo
negritas	secuencia puesta de relieve

BIBLIOGRAFÍA

- Allwood, Jens (1976). *Linguistic Communication as Action and Cooperation*. Tesis doctoral. Universidad de Gotemburgo, Dpto. de Lingüística.
- Allwood, Jens, Andersson, Lars-Gunnar y Dahl, Östen (1977). *Logic in Linguistics*. Cambridge Textbooks in Linguistics. Cambridge: Cambridge University Press.
- Allwood, Jens, Joakim Nivre & Elisabeth Ahlsén (1989). *Speech Management. On the Non-written Life of Speech*. Gothenburg Papers in Theoretical Linguistics. Universidad de Gotemburgo, Dpto. de Lingüística.
- Arundale, Robert (1999). “An alternative model and ideology of communication for an alternative to politeness theory”, *Pragmatics* 9:1, 119-153.
- Bakhtin, Mikhail (1986). *Speech genres and Other Late Essays*. Translated by V. McGee, edited by C. Emerson and M. Holquist. Austin, Texas: Univ. of Texas Press.
- Briz, Antonio (1998). *El español coloquial en la conversación. Esbozo de pragmatogramática*. Barcelona: Ariel.
- Bubnova, Tatiana (2000). “Prólogo”. In: M. Bajtín. *Yo también soy (Fragmentos sobre el otro)*. México D. F.: Taurus: 11-26.
- Duncan, Stacey & George Niederehe (1974). “On signalling that it is your turn to speak”. In: *Journal of Experimental Psychology* 10, 234-347.
- Fant, Lars (1996). “Regulación conversacional en la negociación: una comparación entre pautas mexicanas y peninsulares”. In: T. Kotschi, W. Oesterreicher & K. Zimmermann (eds.). *El español hablado y la cultura oral en España e Hispanoamérica*. Frankfurt am Main: Vervuert/Madrid: Iberoamericana: 147-183.

- Fant, Lars (2005). "Discourse perspectives on modalisation: the case of accounts in semi-structured interviews". In: A. Klinge & H. H. Müller (eds.). *Modality: Studies in Form and Function*. London: Equinox: 103-121.
- Fant, Lars (2006). "La entonación: informatividad, emotividad, dialogicidad". In: C. Hernández Alonso *et al.* (eds.). *Homenaje a Antonio Quilis*. Anejos de la Revista de Filología. Madrid: CSIC: 183-210.
- Fant, Lars (en prensa). "La modalización del acierto formulativo en español". In: A. Müller, M. Schrader-Kniffki & B. Kluge (eds.). *Límites en el discurso*. Frankfurt am Main: Iberoamericana Vervuert.
- Fitneva, Stanka A. (2001). "Epistemic markers and reliability judgments: evidence from Bulgarian", *Journal of Pragmatics* 33, 401-420.
- Gibbs, Raymond W. Jr. (1987): "Mutual knowledge and the psychology of conversational inference", *Journal of Pragmatics* 11, 561-588.
- Hansen, Maj-Britt Mosegaard (1998). *The function of discourse particles. A study with special reference to spoken standard French*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- Linell, Per (1998). *Approaching Dialogue. Talk, interaction and contexts in dialogical perspectives*. Amsterdam: John Benjamins.
- Linell, Per, Lennart Gustavsson & Päivi Juvonen (1988). "Interactional dominance in dyadic communication: A presentation of initiative-response analysis". *Linguistics* 26, 415-442.
- Lyons, John (1980 [1977]). *Semántica*. Versión castellana por Ramón Cerdà. Barcelona: Teide.
- Martín Zorraquino (1998). "Los marcadores del discurso desde el punto de vista gramatical". In: M.^a Antonia Martín Zorraquino & Estrella Montolío Durán (eds.). *Los marcadores del discurso. teoría y análisis*. Madrid: Arco/Libros: 19-53.
- Ortega Olivares, Jenaro (1985). "Apéndices modalizadores: los comprobativos". In: J. Montoya Martínez & J. Paredes Nuñez (eds.). *Estudios Románicos dedicados al Prof. Andrés Soria Ortega*. Universidad de Granada: 239-255.
- Rommetveit, Ragnar (1985). "Language acquisition as increasing linguistic structuring of experience and symbolic behavior control". In: J. V. Wertsch (ed.). *Culture, Communication and Cognition*. Cambridge: CUP: 183-204.
- Schegloff, Emmanuel (1982). "Discourse as an interactional achievement". In: D. Tannen (ed.). *Analyzing Discourse: Text and Talk*. Washington DC: Georgetown University Press: 73-93.
- Schütz, Alfred (1951). "Choosing among Projects of Actions", *Philosophical and Phenomenological Research* 12, 161-184.

- Taylor, Charles (1989). *Sources of the self: The making of modern identity*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Vázquez Veiga, Nancy (2000). "Respuestas mínimas reguladoras: los límites de la marginalidad", *Oralia Análisis del discurso oral* 3, 221-242.
- Wertsch, James V. (1991). *Voices of the Mind*. New York: Harvester Wheatsheaf.
- Yngve, Victor (1970). "On getting a word in edgewise". In: M. A. Campbell *et al.* (eds.). *Papers from the Sixth Regional Meeting, Chicago Linguistic Society*. Universidad de Chicago, Dpto. de Lingüística: 567-577.
- Zimmermann, Don H. (1998). "Identity, context and interaction". In: Ch. Antaki & S. Widdicombe (eds.). *Identities in Talk*. London: Sage: 87-106.

BASES DE DATOS

- AKSAM = "Tipos de actividad y estructura conversacional. Negociaciones y discusiones: diálogos mono e interculturales". Universidad de Estocolmo (SU).
- AKSAM/ALMUERZOS = "Conversaciones de almuerzo". Universidad de Estocolmo (SU).
- AKSAM/ENTREVISTAS = "Entrevistas interculturales". Universidad de Estocolmo (SU), Universidad del Sur de Dinamarca Odense (SDU) y Universidad Central de Venezuela (UCV).
- AKSAM/NEGO = "Negociaciones hispánicas y escandinavas". Universidad de Estocolmo (SU), Universidad de Ciencias Económicas y Empresariales de Copenhague (CBS) y Universidad del Sur de Dinamarca Odense (SDU).
- ECLAR = "El español de Chile y Argentina". Pontificia Universidad Católica de Chile, Universidad Nacional de La Plata (UNLP) y Universidad de Estocolmo (SU).