

PERSPECTIVA INTERACCIONAL EN EL ANÁLISIS DEL DISCURSO ARGUMENTATIVO

Alicia Eugenia Carrizo

Instituto de Lingüística, Facultad de Filosofía y Letras
de la Universidad de Buenos Aires Argentina

Introducción

El objetivo de este trabajo es dar cuenta de las consecuencias explicativas de adoptar una perspectiva interaccional del análisis del discurso argumentativo y de las opciones teóricas que resultan relevantes. Entendemos a la argumentación en función de tres ejes conceptuales cuya asunción divide aguas al interior del campo disciplinar: la argumentación como práctica social, como justificación de creencias y como respuesta al desafío del oyente.

La argumentación interaccional se presenta como una práctica social que se usa en los casos de enfrentamiento como una especie de 'sintaxis del conflicto' (Carrizo, 2005), un mecanismo de comportamiento social que pauta la disputa y recibe evaluaciones positivas o negativas según factores culturales, de género, grupo social o contexto situacional (Kakavá, 2008, p. 661). Las preguntas que nos hacemos entonces son ¿cuáles son las circunstancias o condiciones bajo las cuales puede desarrollarse el conflicto? y, en términos más generales, ¿cuáles son, entre los comportamientos posibles, los que la comunidad interpreta como conflictivos?

Abordamos el tema desde una perspectiva multidimensional, definimos conceptos teóricos y categorías de análisis provenientes del campo del análisis del discurso y de los estudios de la argumentación. Como veremos más adelante, estas dimensiones se integran en lo que se denomina una secuencia de argumentación interaccional. Expondremos un caso de disputa para ejemplificar el análisis multidimensional

con la idea de señalar los aportes de la perspectiva interaccional. La interpretación se realiza en función del contexto interactivo y social de la situación comunicativa, sin perder de vista el posicionamiento del grupo social con el que se identifica el hablante, es decir, el conjunto de representaciones sociales, creencias, actitudes y valores que lo hacen argumentar del modo en que lo hace, por las razones que lo hace.

La argumentación en el análisis del discurso

El análisis del discurso en su contexto socio-cultural (Lavandera, 1988) estudia el habla efectivamente empleada en situaciones reales, utilizando una metodología empírica para la recolección y tratamiento de los datos; este es el marco teórico en el que se incluye la teoría interaccional de la argumentación. Tomar el contexto como concepto teórico (y no como presupuesto empírico) nos lleva al análisis del discurso con aporte de los estudios etnográficos, en la que el contexto se entiende como un proceso de co-construcción de sentido en la que los participantes actúan de manera activa (Goodwin, 1986; Duranti, 1988; Duranti y Goodwin, 1992). Los participantes, en tanto actores sociales, establecen relaciones interpersonales (Goffman, 1967, 1994, 1979; Brown y Levinson, 1978) donde asumen distintos roles en función de la actividad comunicativa que se está desarrollando (Hymes, 1964). Investigaciones etnográficas (Duranti, 2000; Goodwin, 1981, 1986) demuestran que la audiencia no es una entidad única, singular y homogénea, o universal; por el contrario, los oyentes ofrecen marcos de interpretación que interactúan con los de los hablantes, de modo que el significado emerge como producto de un activo proceso de colaboración.

La argumentación como práctica social

Los teóricos que consolidaron el campo disciplinar de los estudios argumentativos subrayaron desde un principio la dimensión comunicativa de la argumentación. Tanto S. Toulmin (2007) como C. Perelman y L. Olbrecht-Tyteca (1994), C. Hamblin (1970) y más recientemente, F. van Eemeren y R. Grootendorst (2002) y T. Govier (1987) destacaron la

dimensión contextual de la actividad argumentativa. Ya sea privilegiando aspectos formales con ejemplos idealizados, sea destacando los rasgos funcionales receptivos al contexto situacional inmediato, estos autores entendieron que la argumentación tiene que ver con razonamientos que justifican y con personas que buscan persuadir a través de estos argumentos, en función de una situación específica.

La perspectiva interaccional asume que los participantes negocian el significado social y las relaciones sociales en la interacción en curso (Goffman, 1974) de modo que gracias al intercambio comunicativo se construye y reproduce la estructura social y las creencias culturales.

La argumentación como justificación

Desde el punto de vista interaccional, la argumentación se presenta como un proceso intersubjetivo por el cual un participante sostiene una opinión o creencia personal o social que defiende con argumentos (racionales, empáticos o de poder) para persuadir al receptor en función de un marco de referencia común y que opera como criterio de validez contextualmente dependiente. El modelo de Toulmin (2007) brinda herramientas conceptuales para dar cuenta de la organización de los argumentos con dependencia contextual.

Esta conceptualización de la argumentación como justificación se relaciona con los estudios empíricos cognitivos de Mercier y Sperber (2011), quienes sostienen que la aparición del razonamiento fue un fenómeno puramente social, vinculado a la necesidad de una persona de dar cuenta de sus opiniones. En otras palabras, la razón evolucionó con el objetivo interpersonal de ganar disputas, no de buscar la verdad en relación con la naturaleza o el mundo exterior, ni tampoco de lograr la adhesión. Concebido de este modo, el razonamiento se explica mejor en función del carácter gregario de los seres humanos y su capacidad de adaptación. Al mismo tiempo, sostienen que esta excepcional dependencia que tenemos de la comunicación nos vuelve vulnerables a la información falsa. Desde esta línea de pensamiento, mencionamos el trabajo seminal de Perelman y O.-Tyteca (1994), la Nueva Retórica, en el que se afirma también el carácter intrínsecamente social de la argumentación.

La argumentación se alimenta de lo que puede no ser cierto, de lo que puede ser debatido, lo evidente no necesita ser argumentado. Esto introduce de lleno a la audiencia porque cuando justificamos, lo hacemos en función de un otro. El punto es que el significado de la justificación varía de audiencia en audiencia como así también lo que el proceso que consideramos como tal y esto tiene enormes consecuencias a la hora de hacer el análisis del discurso. La argumentación entonces está dirigida a la audiencia, orientada al receptor en contexto específico. Esto da cuenta de la dimensión retórica de la argumentación interaccional (Carrizo, 2012) y de la teoría consensual de la verdad, en la que las afirmaciones (podemos extender esto a la noción de evidencia) son más confiables cuando son confirmadas por el consenso de una comunidad.

El desafío del receptor

Como dijimos antes, la argumentación interaccional ratifica las relaciones interpersonales y sociales de los participantes, aún en aquellos casos en que el conflicto se mantiene sin resolución (Schiffirin, 1984, 1985) En la superficie del debate, ciertas intervenciones toman sentido en tanto respuestas a objeciones especuladas por el hablante, quien no sólo prevé las reacciones de su interlocutor y planea sus emisiones respecto de ellas, sino que el texto que finalmente produce incluye las respuestas a las preguntas y observaciones del otro.

Sin embargo, analistas críticas provenientes de los estudios feministas, nos desafían a superar la idea de 'argumentación como guerra' (Govier, 1996; Berrill, 1996a; Lamb 1996; Watson Gegeo, 1996; Tannen, 1998). Sostienen que las teorías tradicionales consideran a la argumentación como implícitamente opositiva, adversativa y dominación. Es decir, el que argumenta trata de 'ganar' al defender su punto de vista y atacar el de los otros. Quien quiere ganar asume una actitud confrontativa porque los que argumentan son intolerantes a las diferencias de opinión e intentan dominar a quienes buscan persuadir. Cuando la argumentación se entiende de un modo opositivo, las diferencias sólo se entienden como desacuerdo y conflicto; el conflicto lleva al enfrentamiento entre oponentes real o metafórico. Aquellos que están en de-

sacuerdo sobre una afirmación son catalogados como enemigos y cada uno busca la victoria sobre el otro.

Análisis interaccional del discurso argumentativo: un modelo de análisis

Con respecto a la metodología de la investigación, optamos por un diseño cualitativo, en tanto el objetivo fue reconocer un fenómeno del habla (la argumentación interaccional) y una práctica relevante (la estrategia discursiva), de acuerdo con el comportamiento comunicativo de los propios participantes. Adoptamos una perspectiva etnográfica con el propósito de interpretar los modos en que los participantes entienden lo que están haciendo, en este caso, argumentando.

Consideramos a la “secuencia de argumentación interaccional” como unidad de análisis textual. Comprende una serie encadenada de actos comunicativos con un inicio y un cierre analítico, en la que los participantes cogen una situación de conflicto interpersonal o por disonancia cognitiva¹. En función de este punto, tomamos como eje la dimensión dialéctica porque es la que da cuenta del proceso de negociación interaccional. Desde el punto de vista del análisis del discurso, una secuencia pone en escena por lo menos una estrategia discursiva², en función de la posición dialéctica que se defiende, que podemos reconstruir siguiendo las acciones que se van encadenando en las distintas etapas argumentativas. Los participantes ponen en funcionamiento un plan de acción cuando combinan recursos discursivos (gramaticales y pragmáticos) y argumentativos (lógicos, dialécticos y retóricos) con el objetivo de persuadir a la contraparte (ver el concepto de estrategia discursiva en Menéndez, 1996; 2005).

¹ Para la noción de secuencia como serie de actos encadenados mutuamente dependientes contruidos por dos o más participantes, cada uno controlándose y basándose en las acciones del otro, ver Levinson (1989, p. 38); para conflicto interpersonal, Grimshaw (1990); para disonancia cognitiva, Festinger (1957).

² Una estrategia discursiva es una herramienta heurística que permite reconstruir los recursos que hacen los hablantes cuando defienden un punto de vista. Entendemos que refiere a una secuencia de acciones asociadas sistemáticamente a un objetivo comunicativo. De este modo, las distintas etapas de las dimensiones argumentativas (confrontación, apertura, etcétera) ponen en funcionamiento estrategias particulares y, a su vez, internamente en cada etapa también podemos reconocer estrategias de nivel micro. El análisis estratégico resulta entonces, relativo a la instancia de análisis del texto.

En el caso de interacciones orales, en primer lugar, enfocamos la organización local (técnicas de asignación de los turnos, pares de adyacencia) y secuencial de la estructura de la conversación (respuestas preferidas y no preferidas y sistema de enmienda). A su vez, los turnos de habla (o sea, cada intervención de un hablante) fueron analizados internamente en cláusulas semánticas independientes, mínimas y simples para facilitar el análisis argumentativo (Halliday, 1985). En lo que respecta al plano pragmático, interpretamos las estrategias discursivas, que implican el uso de recursos discursivos verbales y no verbales, tomando como eje de lectura el comportamiento argumentativo de los participantes. Incluimos en esta instancia, estrategias pragmáticas y las narrativas orales³.

Respecto de la estructura lógica de la argumentación, tomo como punto de partida la propuesta funcional de Toulmin (2007). Si bien su estructura es más general, resulta útil para dar cuenta de la organización lógica que se infiere a partir de los enunciados que se encadenan en la secuencia argumentativa y que, además, es contextualmente dependiente. Nos permite encarar una teoría textual y discursiva.

La estructura lógica analiza las expresiones efectivamente realizadas que conforman la secuencia como si fuera un silogismo, es decir, se reconoce una tesis, T (*claim*) o conclusión que se afirma, a partir de una justificación o argumento, D (el *ground* o *datum*), que la sostiene en virtud de ciertas normas implícitas que actúan como respaldo, garantizando el nexo entre ambas, G (*warrant*). Esta estructura silogística se interpreta y tiene validez en el marco de un ámbito particular o campo argumental (CA), que asumimos como el contexto situacional de la interacción (*field dependence*), importante a la hora de analizar la pertinencia de las garantías implícitas y los refuerzos invocados. La tesis expresa la postura del hablante. La garantía puede ampliarse agregando elementos explícitos más concretos que llamaremos refuerzos, Ref (*backing*). La justificación o argumento explica las razones invocadas para afirmar una posición; también puede incluir fuentes que se consideren autoridad en el tema, evidencia o datos acerca del mundo, y en alguno

³ Para estrategias de cortesía, ver Brown y Levinson (1978); actos de habla, Austin (1982); implicaturas pragmáticas, Grice (1975); narrativas orales, Labov y Waletzky (1967).

de los casos analizados, en la etapa de justificación, una narrativa que actúa como evidencia de experiencia personal. La modalidad, M (*modality*), incluye los elementos que marcan el alcance de la validez y peso de la tesis. Además, se incluye como parte del EARG, las posibles refutaciones, PR (*rebuttals*). Por último, las consecuencias (C) indican los efectos puntuales que el sostener una T produce en la vida cotidiana, en términos de conducta, o en el orden moral, político e ideológico; el efecto pragmático expresa la valoración de la secuencia, visible en las acciones lingüísticas que siguen en el intercambio en curso (acuerdos, cambio de tópico, silencio, etc.).

Para que se gestione un conflicto interpersonal, uno de los participantes debe tener la intención comunicativa manifiesta (implícita o explícita) de iniciar una secuencia argumentativa y el otro participante debe aceptar el desafío o, al menos, comprometerse en la situación. De manera ostensiva, ambas partes negocian la gestión del desacuerdo. Para el análisis de los recursos dialécticos, definimos posición dialéctica como una valoración, sentimiento, opinión o creencia acerca de un hecho del mundo, tema o situación. Cuando se enfrenta a otra posición, se abre una secuencia argumentativa interaccional. Para defender un punto de vista o refutar otro, los hablantes pueden usar una o más estructuras argumentativas (EARG) siguiendo una estrategia discursiva. Sin embargo, la posición que se construye en la interacción puede ser reivindicada por más de un participante, como correlato del dialogismo.

La dimensión retórica tiene que ver con el uso de los valores y las normas del receptor invocadas por parte del hablante, a través de los mecanismos del discurso para persuadir al oponente. El objetivo interaccional no tiene que ver con adherir a una idea (o incrementar su adhesión), sino con evitar la contraargumentación del oponente. En otras palabras, el propósito es lograr que no surjan nuevos argumentos. La persuasión involucra mucho más que el uso instrumental del lenguaje; pone en foco la relación del lenguaje desde el punto de vista cognitivo, de modo que los contenidos involucrados se interrelacionan con las normas de conducta social y con ellas, los valores y, fundamentalmente, las conductas. En esta dimensión, se distinguen las etapas clásicas de la tradición

retórica, exordio, *narratio*, *argumentatio* y *peroratio*,⁴ que prácticamente actúan en espejo con las dialécticas (van Eemeren y Grootendorst, 2002, p. 57-58). Analizamos la función argumentativa de las figuras retóricas del discurso (metáforas, metonimias, analogías, comparaciones, personificaciones, litotes, etcétera) en el marco de la secuencia; incluyo en este sentido las falacias tradicionales (*ad hóminem*, *ad populum*, pendiente resbaladiza, del espantapájaros o del hombre de paja, etcétera), pero sin evaluarlas en términos de su validez como razonamientos lógicos, sino como estrategias discursivas que los participantes invocan con pretensión de tal, o sea, como si fueran razonamientos lógicos.

Análisis de una situación: el contexto situacional

El corpus del trabajo es una cena familiar en la que la madre se enfrenta a la hija a raíz de una nota que se sacó en la escuela. Casi al final de la cena, el padrastro T, pregunta de manera indirecta (Grice, 1975) a la madre si había retado a su hijo, J. por una nota en la escuela. La madre trata de evitar el tema (turnos 2; 4) porque sabe que, si se trata el tema, se expone negativamente. A continuación, la hija, M., le recrimina a la madre “porque yo te dije que me saqué un nueve menos en geografía y vos no” (me felicistaste). Durante la discusión la hija reproduce el diálogo para hacer más verosímil su posición. La reconstrucción va dirigida a los otros integrantes de la familia, que no estaban presentes, son ellos los nuevos participantes ratificados.

⁴ Siguiendo la partición del *genus iudiciale* se distingue, *exordium* (introducción, el hablante debe lograr que la audiencia se interese por el tema); *narratio* (descripción de los hechos, prepara la argumentación); *argumentatio* (consta de dos partes - una, se presenta evidencia a favor del propio punto de vista -*confirmatio*-, y la otra, en que se trata de refutar al contrario -*refutatio*-; a veces es iniciada o terminada con una transición o *digressio*) y finalmente la *peroratio* (contiene la recapitulación y conclusión).

Transcripción del corpus

Cena familiar, 30/4/2010. Participantes: A(madre); T (pareja de la madre); J (hijo) y M (hija)

1. T: le dijiste algo?
2. A: (0.2) qué?
3. T: al señor.
4. A: de qué?
5. T: del ACTO, supuesto acto de hoy?
6. A: no.
7. T: (0.5) QUE, se salvó una vez más?
8. M: siempre se salva, está acostumbrado.
9. J: {no se entiende} callate, que vos también.
10. M: mentira. mamá, HOY no me dijiste nada.
11. A: de qué? QUÉ PASA?=por qué todos me reclaman a mí?, qué pasa?
12. M: no, porque yo te dije que me saqué un nueve menos en geografía y vos no::
13. T: te felicito.
14. A: está MUY BIEN te dije: muy BIEN manuela. (0.2) QUÉ TE PASA Manuela?
NO ENTIENDO, qué te pasa ¿qué estás, celo:sa? no sé qué-
15. M: NO mamá!, pero viste ay mmmm {no se entiende} o sea, yo te dije má, me saqué un nueve menos, ah, bueno y te fuiste=
16. A: =pero por qué – te – estás llorando? no ENTIENDO[por qué].
17. M: [por qué?] estoy llorando?
18. A: pero es que no sé por qué! [qué hice?]
19. T: [pero] no está lloranDO!
20. A: NO. está llorando!
21. T: no!
22. M: no!
23. J: {no se entiende} los hombres, – no es llorar
24. T: llora porque está dormida.
{risas}
25. T: qué hincha {no se entiende}
{risas}
{pausa}
26. T: (0.5) buéh.
27. J: me pasás la:: carne?

Análisis de las dimensiones de la argumentación interaccional

Confrontación

En esta primera etapa, se establece una posible disputa respecto de un tema. Para establecer que una cuestión determinada puede ser objeto de disputa, los participantes deben negociar la apertura, por ejemplo como sucede en este caso, los turnos 2 y 4 justamente reflejan el intento de prorrogar el inicio de la discusión.

Turno	Pte	Texto	Dimensión lógica	Dimensión dialéctica	Dimensión retórica
1	T	le dijiste algo?		<u>Confrontación</u> (sabe que el tópico es conflictivo)	Implicatura conversacional por violación máxima de modo (Grice, 1975), se infiere un reto. Preanuncia P1 (abre tópico, evalúa interés) Cambio de <i>footing</i> (Goffman, 1981)
2	A	(0.2) qué?		Obliga a la otra parte a dar más explicaciones	Reconoce la situación, desplaza para evitar P2 despreferida demora
3	T	al señor			Completa P1 Aclaración. CP alude a J
4	A	de qué?			P2 despreferida demora
5	T	del ACTO, supuesto acto de hoy?			P3 anuncia

Tabla 1. Etapa de confrontación

Apertura

Una vez que se inicia la disputa, los participantes se distribuyen los roles dialécticos de la argumentación (el que defiende, el que se opone, el que colabora) y se acuerdan los puntos de partida y las reglas de discusión (expectativa). De modo que, para que se desarrolle el conflicto, es necesario que los interlocutores en desacuerdo se detengan en ese punto, lo construyan y definan su rol de manera paralela. En este caso, cada uno va exponiendo su posición: T en el turno 7 y M en el turno 8.

turno	Pte	Texto	Dimensión lógica	Dimensión dialéctica	Dimensión retórica
6	A	no.		Rol: madre Al responder, acuerda con la discusión	P4 niega
7	T	(0.5) QUE? se salvó una vez más?	<u>EARG1 Instru-mental</u> (J: A no le dijo a Juan) (G: decir algo – retar) T: se salvó M: una vez más (alcance)	Rol: marido Posición I: corresponde sanción/retar a Juan	Marco de interpretación escolar: a una mala nota corresponde llamado de atención, reto
8	M	i. siempre se salva, ii. está acostumbrado	<u>EARG2 Sintomático</u> (J: A no le dijo nada a J) (G: decir algo – retar) T: se salva M: siempre (alcance) C: está acostumbrado	Rol: hija-hermana Posición II: nunca retan a Juan Reformula la posición I con mayor alcance.	Cambia <i>footing</i> por auto-selección del hablante <u>Argumentatio</u> Se infiere que la madre prefiere al hijo
9	J	i. callate ii. que vos también.	Defensa con ataque a M x ad hominem Intenta argumentar	Rol: hijo-hermano a M tampoco la retan	Cambia <i>footing</i> por auto-selección del hablante Repliegue de J

Tabla 2. Etapa de Apertura

Argumentación

Los que asumen roles en la disputa se defienden con argumentos presentados a través de esquemas argumentativos que se construyen, como vemos a lo largo de la secuencia. Durante el tratamiento del desacuerdo (si se ha expresado), seremos inconsistentes si adherimos al punto de vista del otro, pero construir nuestro propio punto de vista representa, al mismo tiempo, una amenaza para la *face* del interlocutor⁵ (además de la de uno mismo).

⁵ Para la doble constricción, ver Bilmes (1991); Kerbrat-Orecchioni (1990).

turno	Pte	Texto	Dimensión lógica	Dimensión dialéctica	Dimensión retórica
10	M	i. mentira. mamá, ii. HOY no me dijiste nada.	EARG3 J: hoy no me dijiste nada (entimema – sin T)	Cuando te portás bien, te felicitan pero (la madre) no lo hizo	Mantiene marco de interpretación escolar Cuando te sacás buena nota, hay felicitaciones Reclamo de M a A
11	A	i. de qué? ii. QUÉ PASA? iii. por qué todos me reclaman a mí? iv. qué pasa?	Defensa Rechaza sin refutar	Rechaza el reclamo No quiere asumir el rol de contraparte	Generaliza para evitar responder a lo puntual Desvía – con victimización
12	M	i. no, ii. porque yo te dije iii. que me saqué un nueve menos en geografía iv. y vos no=	<u>EARG 4 (analogía)</u> completa la EARG3)	Invierte el argumento para oponer consecuencias	DI: fuente evidencial autocita Despreferida con justificación El DR cambia <i>footing</i>
13	T	=te felicito.	Consecuencia de EARG 3/4		Autoselección
14	A	i. está MUY BIEN ii. te dije, iii. muy BIEN manuela. iv. (0.2) QUÉ TE PASA manuela? v. NO EN-TIENDO vi. qué te pasa vii. qué estás, celo:sa? viii. no sé qué--	Consecuencia de EARG 3/4 Defensa <u>EARG 5 (instrumental)</u> J: turno 12 iv (G: reclama atención) T: estás celosa?	<u>Escalada</u> Ataca para defenderse <i>Ad hominem</i> por motivos no claros	Formulación metalingüística porque alude a la relación Direcciona la inferencia para recomponer imagen propia Niega acusación Sobre interpreta. Infiere más allá de lo dicho (no es implicatura conversacional)
15	M	i. NO, mamá, ii. pero viste ay mmmm, iii. o sea, yo te dije iv. má me saqué un nueve menos v. ah bueno, vi. y te fuiste=	<u>EARG6 instrumental</u> (entimema) J: me saqué un nueve menos (G: buena nota felicitar) (T: no me felicitaron) M: negativa		Usa la autocita para reforzar su argumento. Es una forma de la exageración Se magnifica lo implícito. Cuando se infiere más allá. Al hacerlo, es más fácil atacar
16	A	i. =pero por qué – te – estás llorando? ii. no EN-TIENDO [por qué.]		Ataca para no responder	Sigue desviando el punto

17	M	[por qué] estoy llorando”?		Repite en eco para invertir	AAA directa
18	A	i. pero es que no sé por qué! ii. [qué hice?]	Retoma para atacar		Evita responder
19	T	[pero] no está lloranDO		Movimiento (falacia) para cerrar la secuencia argumentativa	Niega
20	A	NO. está llorando!			Niega la negación
21	T	no!			Repite para reforzar
22	M	no!		Cierre por cambio de tema: A abandona	

Tabla 3. Etapa de Argumentación

Cierre

Se llega al cierre de la disputa si el conflicto que desencadenó la secuencia se ha resuelto de algún modo, o, si la otra parte no presenta nuevos argumentos y se retira o cambia de tema. Es decir, en la conversación familiar los participantes están menos restringidos a llegar a una resolución, de lo que estarían si tuvieran un objetivo externo (mediación judicial, negociaciones laborales, etcétera). Las formas intermedias están menos elaboradas argumentativamente, pero son más frecuentes en las conversaciones espontáneas.

En el caso de las disputas familiares, los cierres de secuencia argumentativa actúan como coda interactiva indexical, limitando la secuencia para que continúe la conversación. Sin embargo, lo más usual es que las discusiones finalicen por o cambio de tópico de uno de los padres⁶ o un cambio en el entorno (llamado telefónico o timbre, etcétera) que obligan a dejar el tema de lado⁷.

⁶ Tipos de cierre en Vuchinich (1990); estrategia “mi padre sabe más” en Ochs y Taylor (1992).

⁷ Sacks (1972).

Turno	Pte	Texto	Dimensión lógica	Dimensión dialéctica	Dimensión retórica
23	J	{No se entiende, habla con la boca llena} los hombres, no es llorar			Marco de interpretación alternativo
24	T	i. llora ii. porque está dormida.			Marco de interpretación alternativo
		{risas}			
25	T	(0.2) qué hincha tele			
		{risas}			
26	T	(0.5) buéh.			
27	J	me pasás la:: carne?			

Tabla 4. Etapa de cierre

Interpretación de las estrategias discursivas

Como vimos antes, una vez instalado el tema y las posiciones en la apertura, se abre la etapa argumentativa de la discusión. M. utiliza como estrategias discursivas movimientos en la estructura de participación: a) la reconstrucción de un diálogo con autocita (turnos 12-15 en DI y en DD) y, en segundo lugar, b) un DD con cita de lo que dijo el otro inmediatamente antes (turno 16-22).

La reconstrucción del diálogo con autocita

10	M	i. mentira. mamá, ii. HOY no me dijiste nada.
11	A	i. de qué? ii. QUÉ PASA? iii. por qué todos me reclaman a mí? iv. qué pasa?
12	M	i. no, ii. porque yo te dije iii. que me saqué un nueve menos en geografía iv. y vos no=
13	T	=te felicito.
14	A	i. está MUY BIEN ii. te dije, iii. muy BIEN manuela. iv. (0.2) QUÉ TE PASA manuela? v. NO ENTIENDO vi. qué te pasa vii. qué estás, celo:sa? viii. no sé qué--

15	M	i. NO, mamá, ii. pero viste ay mmmm, iii. o sea, yo te dije iv. má me saqué un nueve menos v. ah bueno, vi. y te fuiste=
----	---	---

Tabla 5. Estrategia discursiva 1: la autocita

Dimensión retórica: posicionamientos

En términos del DR, el DI incompleto en el turno 12 – hegemonizado por la deixis del hablante – conduce a la reproducción de un diálogo en la que ambas voces, las de madre e hija, quedan expuestas. M. usa DD sin verbo de decir y no utiliza conectores. Como si fuera un efecto sorpresa, el DD en polaridad positiva es más pictórico que analítico. En términos de *footing* (Goffman, 1981; Levinson, 1988) se produce un cambio de posición por enmarcamiento (doble animación), en la que redefine el marco de participación (los oyentes actuales pasan a ser destinatarios ratificados de lo que cuenta). M. crea una figura en su declaración que sirve como protagonista en la escena que describe, garante evidencial de sus dichos. De ese modo, crea una flexibilidad que contextualiza el uso de los recursos de oralidad (de *performance*, Bauman, 1986).

Dimensión dialéctica: construcción de la posición interaccional

Interaccionalmente, M. reproduce el diálogo completo para hacer más verosímil su posición y también, como vimos antes, poner en foco el contenido (ideativo) del punto de vista. La reconstrucción va dirigida a T. y a J., no a A.. Son ellos los que tienen que participar de lo que dijo A. lo más fielmente posible e inferir lo que M. implica. La posición de M. se sostiene en que hay una relación topológica entre sacar buena nota en la escuela y ser felicitado; sin embargo, elige la formulación positiva con el nexos “y” para evitar auto alabarse sin renunciar a la felicitación. Usar el *pero* marcaría la secuencia como semánticamente argumentativa (Anscombe y Ducrot, 1988), ya que el uso del conector *pero*, presupone el nexos entre las acciones de la secuencia: sacar buena nota – ser felicitado. En cambio, el uso del conector ‘y’ fortalece su posición como figura al optar por un efecto interaccional pragmático.

Dimensión lógica: esquema argumentativos

En términos argumentativos en el turno 12, M. se autocita para plantear una analogía invertida en oposición. Paraphraseado sería: J. se portó mal y no lo sancionan, yo me porto bien (me saco buena nota en la escuela) y no me felicitan. Usa una construcción entimemática instrumental de consecuencia, aportando solo la premisa argumental (la J), con la seguridad de que el sentido común hará el resto; de hecho, T. la felicita en el turno siguiente. Ya había dicho que A. mentía y ahora ofrece pruebas. Por último, la madre, A., magnifica la premisa implícita e infiere más allá de lo que dice M.. Al hacerlo, es más fácil atacar porque manipula los sentimientos (como una falacia *ad misericordiam*). La idea de A. (clásica de los pathos) es que los demás sientan lo mismo, como paso previo a la refutación que nunca llega. Evita así asumir su falta (el no haber felicitado la nota).

El eco que invierte para atacar

16	A	i. pero por qué – te – estás llorando? ii. No ENTIENDO [por qué.]
17	M	[por qué] estoy llorando?
18	A	i. pero es que no sé por qué! ii. [qué hice?]
19	T	[pero] no está lloranDO
20	A	NO. está llorando!
21	T	no!
22	M	no!
23	J	{No se entiende, habla con la boca llena} los hombres, no es llorar
24	T	i. llora ii. porque está dormida.
		{risa}
25	T	(0.2) qué hincha tele
		{risa}
26	T	(0.5) buéh.
27	J	me pasás la: la carne?

Tabla 6. Estrategia discursiva II: eco invertido

En la escalada de la disputa, M. repite en el turno 17 lo dicho inmediatamente antes por la madre para invertir el significado. El DD literal

de algo dicho por el otro inmediatamente antes, como un eco en un sentido estricto, no presupone semánticamente la intervención anterior (o sea, no la infiere), sino que repite textualmente el contenido, cargando el enunciado de nuevos sentidos. En términos cognitivos, la repetición deja de lado la economía comunicativa para ser eficaz en términos interaccionales.

Al cambiar la direccionalidad vuelve las palabras en contra del que las dijo, como un efecto *boomerang*. La expresión [por qué] estoy llorando?, le sirve a M. para atacar de manera directa. El DR opera entonces como un recurso dialéctico, herramienta para la disputa: mantiene la situación comunicativa, repite el enunciado pero cambia el acto de habla. Opera hacia atrás y vacía de contenido la estrategia de desvío de la madre.

Sin embargo, a pesar de estar ganando la disputa, M. prefiere retirarse después de mostrar como incongruente o no apropiada la conducta de su madre. A diferencia de la analogía anterior, que busca relevancia cognitiva, en este caso, el contenido se diluye en la ambigüedad. No queda claro lo que se intenta implicar. Puede ser porque ya logró su objetivo (demostrar su punto, que no fue felicitada), o bien porque en el enfrentamiento con la madre perdía más de lo que ganaba. Si es así, sería un caso donde, por relaciones de poder, no sigue la discusión y se cambia de tema.

La retirada: definición de la situación

El llanto plantea otra situación. La reacción de la madre es autorreferencial – en realidad toda interpretación lo es – e interpreta lo que le sucede a M. como llanto, a diferencia de la misma M. y de T.. La sociología interpretativa (Thomas, 1972) nos dice que el contexto es lo que interpretamos de lo que sucede a partir de la definición (identificación) de la situación. Esta definición nos da el lugar que esa experiencia va a ocupar en nuestro mundo (al menos, por ese momento) y, en consecuencia, actuamos, sentimos y pensamos. Como reza el lema de Thomas, “Las situaciones definidas como reales son reales en sus consecuencias”. ¿Es posible que M. no haya llorado y que la madre haya visto llanto donde los demás no vieron nada? Absolutamente. Cada uno define la

situación de acuerdo con sus propios parámetros. La madre interpreta llanto, M. lo niega y T. dice que en realidad tiene sueño. Diferentes intereses generan diferentes relevancias (motivacionales, interaccionales, familiares). La pregunta metacomunicativa de la madre da cuenta de su desconcierto porque no tiene marco de interpretación para entender lo que está pasando (turno 18: i. pero es que no sé por qué!/ ii. [qué hice?]) Es probable, entonces, que M. se haya retirado a sabiendas del desconcierto de la madre, de todos modos tenía razón y sus creencias fueron corroboradas, ¿qué más querría?.

A modo de conclusión

Con relación a la situación comunicativa

La perspectiva interaccional de la argumentación incluye en el análisis de la situación, las consecuencias de los movimientos posicionales de los participantes que se reflejan en la estructura de participación como recursos en la gestión del conflicto. La consecuencia señala el lugar en el que quedamos después de argumentar. Cuando M. defiende su nueve menos en geografía, es probable que lo que haya querido lo que obtuvo en la cena: ser felicitada y reconocida por los demás. Se impuso además la interpretación del no-llanto. Esto da cuenta también de que un *frame* no se impone por voluntad de una de las partes, se sostiene en una relación de fuerza favorable. Con respecto a las estrategias discursivas (la reconstrucción del diálogo y el eco invertido) producen movimientos en la estructura de participación que apuntan a posicionar empáticamente a la audiencia presente. De ausente, pasan a ser receptores ratificados, todos asisten al diálogo entre madre e hija (en un caso) y todos pueden evaluar y reinterpretar lo que dice la madre (en el otro).

Con relación a la argumentación interaccional y el conflicto interpersonal

En la argumentación interaccional los participantes potencian el efecto de ciertas construcciones pragmáticas: una de ellas es el uso de distintas modalidades de discurso referido (Carrizo, 2012). Esto genera movimientos interactivos entre ellos, por ejemplo, haciendo que el ha-

blante se alinee empáticamente con el oyente. Cuando el hablante cita otra voz, ambos participantes asumen un mismo rol posicional, cuya consecuencia pragmática e ideológica es evitar las resistencias de la contra argumentación, que lo obligarían a buscar nuevos argumentos. Finalmente, con relación al conflicto y la argumentación, nos preguntamos ¿qué ganamos al ganar? La comunicación determina la relación entre las personas y las construye. El estudio del conflicto interpersonal nos demuestra que no siempre buscamos ganar una disputa. A veces uno acepta lo que dice el otro por diversas razones, incluso construye una idea de que lo mejor para el otro es ganar o al revés, que lo mejor es que yo gane. El análisis del discurso argumentativo muestra (una vez más) que no son los temas específicos per se, los que desencadenan las peleas. Es la relación interpersonal la que se pone en cuestionamiento. Y esto creo que se sostiene en el discurso público también, incluso en los llamados ‘temas polémicos’, como el aborto por ejemplo. Adherimos a una posición y desde allí elegimos las luchas que queremos pelear.

Referencias

- Anscombe, J. C. & Ducrot, O. (1988). *La argumentación en la lengua*. Madrid: Gredos.
- Austin, J. L. (1982). *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona; Buenos Aires: Paidós.
- Bauman, R. (1986). *Story, performance and event. Contextual studies of oral narrative*. Cambridge: CUP.
- Berrill, D. (Ed.) (1996). *Perspectives on Written Argument*. New Jersey: Hampton Press Inc.
- Bilmes, J. (1991). Towards a Theory of Argument in conversation: The Preference for Disagreement. In F. H. van Eemeren et al. (Ed.), *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation* (pp. 462-469). Amsterdam: International Centre for the Study of Argumentation.
- Brown, P. & Levinson, S. (1978). Universal in language usage: Politeness phenomena. In E. N. Goody, *Questions and politeness. Strategies in social interaction* (pp. 56-289). Cambridge: UP.
- Carrizo, A. E. (2005). La Argumentación interaccional como sintaxis del conflicto. *Discurso.org*, año 4, n. 7.
- _____. (2012). *La argumentación interaccional: efectos del uso del discurso referido*. Buenos Aires: Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras Universidad de Buenos Aires.
- Duranti, A. (1988). La etnografía del habla: hacia una lingüística de la praxis. In F. Newmeyer (Ed.), *Panorama de la Lingüística Moderna de la Universidad de Cambridge*. Madrid, Visor.

- Duranti, A. (2000). Unidades de Participación. In *Antropología Lingüística* (pp. 375-441). Madrid: Cambridge University Press.
- Duranti, A. & Goodwin, C. (Eds.) (1992). *Rethinking context: Language as an interactive phenomenon*. Cambridge: CUP.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Goffman, E. (1967). On face work. An analysis of ritual elements in social interaction. In *Interaction Ritual. Essays on face-to-face Behavior* (pp. 5-45). New York: Pantheon Books.
- _____ (1974). *Frame Analysis. An Essay on the Organization of Experience*. Boston: Northeastern University Press.
- _____ (1979). *Relaciones en público. Microestudio del orden público*. Madrid: Alianza.
- _____ (1981). *Form of Talk*. Philadelphia, Pennsylvania U.P.
- _____ (1994). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goodwin, C. (1981). *Conversational Organization. Interaction between speakers and hearers*. New York: Academic Press.
- _____ (1986). Audience diversity, participation and interpretation. *Text*, 6 (3), 283-316.
- Govier, T. (1987). *Problems in Argument Analysis and Evaluation*. Dordrecht-Holland: Foris Publications.
- _____ (1996). Writers, Readers, and Arguments. In D. Berrill (Ed.), *Perspectives on written argument*. New Jersey: Hampton Press.
- Grice, H. P. (1975). Lógica y conversación. In L. M. Valdés Villanueva (Ed.), *La búsqueda del significado* (pp. 511-530). Madrid: Tecnos.
- Grinshaw, A. D. (Ed.) (1990). *Conflict Talk. Sociolinguistic investigations of arguments in conversations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Halliday, M. A. K. (1985). *An introduction to Functional Grammar*. London: Edward Arnold.
- Hamblin, C. (1970). *Fallacies*. Londres: Methuen.
- Hymes, D. (1964). Hacia una etnografía de la comunicación. In P. Garvin & Y. Lastra (Eds.), *Antología de etnolingüística y sociolingüística*. México: UNAM.
- Kakavá, C. (2008). Discourse and Conflict. In D. Schiffrin et al. (Eds.), *Handbook of Discourse Analysis* (pp. 251-670). UK: Blackwell Publishing.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1990). *Les interactions verbales I*. Paris: Armand Colin.
- Labov, W. & Waletzky, J. (1967). Narrative analysis: Oral versions of personal experience. In J. Helms (Ed.), *Essays on the verbal and usual acts* (pp. 12-44). Seattle: University of Washington Press.
- Lamb, C. (1996). Others Voices, Different Parties: Feminist Responses to Argument. In D. Berrillggg (Ed.), *Perspectives on written argument*. New Jersey: Hampton Press.
- Lavandera, B. (1988). The Study of Language in its Socio-Cultural Context. In R. Newmayer (Ed.), *Linguistics: The Cambridge Survey IV* (pp. 1-13). Cambridge: Cambridge University Press.
- Levinson, S. (1988). Putting linguistics on a proper footing: explorations in Goffman's concepts of participation. In P. Drew & A. Wootton (Eds.), *Erving Goffman: Exploring the Interaction Order* (pp. 161-227). Berlin: Mouton de Gruyter.
- _____ (1989). *Pragmática*. Barcelona: Teide.

- Menéndez, S. M. (Ed.) (1996). *Análisis Pragmático del Discurso: Propuestas y Prácticas*. Buenos Aires: OPFyL; UBA.
- _____ (2005). Gramática, análisis del discurso e interpretación crítica: las relaciones no tan evidentes. In M. Labarta Postigo (Ed.), *Approaches to Critical Discourse Analysis* Valencia: Universitat de Valencia.
- Mercier, H. & Sperber, D. (2011). Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. *Behavioral and Brain Sciences*, 34 (2), 57-74.
- Ochs, E. & Taylor, C. 1992. Mother's role in the Everyday Reconstruction of "father knows best". In K. Hall et al. (Eds.), *Locating Power, Proceedings of the Second Berkeley Women and Language Conference* (pp. 447-462). Berkeley University of California: Berkeley.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1994). *La nueva Retórica: un tratado sobre la Argumentación*. Madrid: Gredos.
- Sacks, H. (1972). On the Analyzability of Stories by Children. In J. Gumperz & D. Hymes (Eds.), *Directions in sociolinguistics. The ethnography of communication* (pp. 325-345). New York: Holt, Rinehart y Winston.
- Schiffrin, D. (1984). Jewish argument as sociability. *Language in Society*, 13 (3), 311-335.
- Schiffrin, D. (1985). Everyday argument: The Organization of diversity in Talk. In T. A. van Dijk (Ed.). *Handbook of Discourse analysis*. London: Academic Press.
- Tannen, D. (1998). *The argument Culture: Moving from Debate to Dialogue*, New York: Random House
- Thomas, W. I. (1972). The Definition of Situation. In J. G. Manis & B. Meltzer (Eds.). *Symbolic Interaction* (pp. 331-336). Boston: Allyn and Bacon.
- Toulmin, S. (2007). *Los usos de la argumentación*. Barcelona: Península.
- van Eemeren, F. H. & Grootendorst, R. (2002). *Argumentación, comunicación, falacias. Una perspectiva pragma-dialéctica*. Santiago de Chile: UCV.
- Vuchinich, S. (1990). The sequential organization of closing in verbal family conflict. In Grimshaw, A. (Ed.). *Conflict talk: sociolinguistics investigations of arguments ins conversations* (pp. 118-138). Cambridge: Cambridge University Press.
- Watson-Gegeo, K. A. (1996). Argument as Transformation: A Pacific Framing of Conflict, Community, and Learning. In D. Berrill (Ed.). *Perspectives on written argument*. New Jersey: Hampton Press.

