

**ARGUMENTACIÓN Y DISCURSO:
MOVIMIENTOS, ESTRATEGIAS Y RECURSOS EN
LA ORALIDAD ACADÉMICA**

**ARGUMENTATION AND DISCOURSE:
MOVEMENTS, STRATEGIES AND RESOURCES IN
ACADEMIC ORALITY**

Enrique Sologuren Insúa
Universidad de los Andes, Chile
esologuren@miuandes.cl

Resumen:

En este artículo se abordan las interrelaciones entre la argumentación como práctica social y la oralidad académica informal, y se da cuenta de sus características discursivas en dos intercambios verbales entre estudiantes universitarios que se reúnen para estudiar para una prueba. El objetivo principal de este trabajo es caracterizar la construcción progresiva de pautas o patrones argumentativos presentes en un corpus de videograbaciones del evento ‘encuentros orales con fines de estudio’. La metodología es de tipo cualitativo y recurre al *movimiento* (Jacobs y Jackson, 1982; Linell, 1998) como su unidad de observación fundamental. El análisis de los datos arroja como principal resultado la existencia de constelaciones de movimientos argumentativos que, en el seno del conflicto intelectual que caracteriza el evento en estudio, aparecen imbricados con roles discursivos que se asocian a conductas argumentativas específicas. Asimismo los resultados confirman el carácter estratégico de estas constelaciones al interior de las cuales es posible identificar estrategias de cortesía verbal orientadas a minimizar el desacuerdo desplegado en movimientos argumentativos de rechazo y refutación. Finalmente, se muestra que el rol de la argumentación interaccional en la regulación y

mantenimiento del intercambio conversacional supera las tradicionales funciones de cierre y expansión otorgadas a ésta por la literatura académica, y se concluye que la gestión argumentativa actúa de forma central en la minimización del desacuerdo, en la redefinición de las relaciones interpersonales y en la configuración de roles discursivos.

Palabras clave: oralidad académica, movimiento argumentativo, estrategia discursiva, conducta argumentativa, cortesía verbal.

Abstract:

This article explores the relationship between argumentation as a social practice and informal academic orality, and accounts for its discursive features as shown in two verbal exchanges between university students who gather to study for a test. The aim of the article is to describe the progressive construction of a series of argumentative patterns closely related to the intellectual conflict that characterizes the encounter under study, assessing its relevance for the fulfillment of the task at hand, as foregrounded by the analysis of a corpus of video recordings of these 'verbal encounters with study purposes'. Using a qualitative methodology, the study resorts to the notion of "move" (Jacobs and Jackson, 1982; Linell, 1998) utilizing it as the fundamental unit of analysis. Results show the existence of "constellations" of argumentative moves which appear to overlap with certain discursive roles related to specific argumentative behaviour. Besides, data analyses confirm the strategic nature of these arrays and highlight the embedded presence of politeness strategies used with the intention of diminishing the effects of rejection and rebuttal moves. Additionally, the study reveals that the role interactional argumentation has in the regulation and maintenance of conversational exchange surpasses the traditional functions of closing and expansion traditionally recognized on the

literature. The study conducted leads us to conclude that, in these encounters, argumentative management is crucial to minimize discrepancies and solve conflicts by contributing to redefine interpersonal relationships and allow the emergence of distinct discursive roles.

Keywords: *academic orality, argumentative moves, discursive strategy, argumentative management, verbal politeness.*

Recibido: 22/03/2015

Aceptado: 25/05/2015

1. **Introducción**

En este artículo se abordan las interrelaciones entre la argumentación como práctica social y la oralidad académica informal, y se da cuenta de sus características discursivas en dos intercambios verbales entre estudiantes universitarios que se reúnen para estudiar para una prueba o examen.

La argumentación “cara a cara” o argumentación interaccional ha comenzado poco a poco a atraer la atención de los especialistas del ámbito del análisis del discurso. En efecto, investigaciones recientes abordan el fenómeno de la construcción de patrones argumentativos en el diálogo espontáneo (Gille, 2001), así como la matriz conflictiva de la argumentación conversacional (Carrizo, 2005). En nuestro estudio indagamos en los movimientos argumentativos (Gille, 2001) desplegados por los interactuantes en el juego discursivo, así como en las estrategias y recursos que permiten su realización, cuyos aspectos, en el marco del discurso académico, han sido pocos estudiados (cf. Fant y Harvey, 2008; Parodi, 2008, 2009, 2010).

Estudios recientes sobre la interacción en los grupos de estudio (Harvey, 2006; Montecino, 2006) dan cuenta de la

importancia del conflicto intelectual que supone no sólo una actitud colaborativa sino que también una de permanente desafío entre los interactuantes (Nuñez y Oyanedel, 2007). En los encuentros orales con fines de estudio se desarrollan fenómenos discursivos variados, asociados tanto a recursos argumentativos como interaccionales dada su naturaleza dialógica y polilógica. Es así que cuando los alumnos universitarios se reúnen a estudiar la argumentación juega un rol fundamental, puesto que no sólo permite lograr la adhesión hacia una forma particular de abordar la tarea grupal (prueba, taller, trabajo de investigación, etc.), sino que, además, posibilita el despliegue de mecanismos discursivos tendientes a reducir la tensión, a dar cierre efectivo o continuidad al intercambio y a renegociar y co-construir el sentido de los objetos en disputa.

La presente investigación busca relacionar los diferentes planos del discurso con el fin de alcanzar una interpretación global de los mecanismos discursivos que se ponen en juego y se reactualizan en el momento en que los estudiantes entran en conflicto y argumentan para persuadir, convencer o lograr acuerdos grupalmente consensuados.

Nuestro objetivo fundamental es caracterizar la construcción progresiva de pautas o patrones argumentativos presentes en los encuentros orales con fines de estudio entre alumnos universitarios. Dentro de ese objetivo general, analizamos los movimientos y estrategias de carácter argumentativo desplegadas por los estudiantes, ponderamos la función de la argumentación en la interacción cara a cara y, para el análisis del corpus, recurrimos a un modelo argumentativo desarrollado en el campo del Análisis del Discurso. A continuación presentamos el marco de referencia general, así como los conceptos básicos que orientan este estudio.

1.1. *Argumentación interaccional*

Cómo señaláramos, este estudio tiene por objeto caracterizar discursivamente los movimientos argumentativos presentes en los encuentros orales con fines de estudio. En este ámbito, la argumentación cobra especial relevancia si tenemos en cuenta la naturaleza fundamentalmente cooperativa de estos eventos comunicativos. La argumentación en la conversación en los últimos años ha sido objeto de preocupación de numerosos investigadores, quienes abordan la argumentación como un género discursivo o como una actividad verbal que no implica exclusivamente una función persuasiva, dando énfasis ahora a su carácter fuertemente interactivo, contextual y negociador. Para Van Eemeren y Grootendorst (2002: 33) la argumentación es “un tipo de actividad verbal y social en la que se intenta resolver una diferencia de opinión entre los participantes de manera no violenta.” A lo cual agregan más recientemente: “la argumentación es una actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista adelantando una constelación de una o más proposiciones para justificar este punto de vista” (2006: 17). Esta constelación de movimientos colabora en la construcción interactiva de las pautas o patrones argumentativos.

En este sentido, la argumentación es entendida como *estrategia discursiva* (Van Dijk y Kinstch, 1983) que permite negociar y renegociar los objetos en disputa para continuar con la interacción o para dar un cierre efectivo al intercambio. Dada la naturaleza de la conversación, en donde la confrontación de posturas es una característica general de los eventos conversacionales, la argumentación interaccional como plantea Carrizo (2005: 3) es “una actividad a la vez opositiva y cooperativa. El otro participante (oponente) construye a partir de ciertas claves de comprensión, un marco

racional que permite el desarrollo de la situación, aunque los participantes compitan entre sí”. En efecto, en el intercambio de opiniones podemos apreciar no sólo el carácter funcional de la argumentación, sino que también su rol contextual e interactivo. Al respecto Duarte (1997:74) consigna: “pareciera, entonces, que una de las funciones de la argumentación en el intercambio conversacional es permitir su “cierre”, es decir dar completud a la interacción”¹.

1.2. *Argumentación retórica versus argumentación negociadora*

Como hemos visto, la argumentación en actos conversacionales se sustenta en el acuerdo y en la negociación. Ahora bien, para nuestro trabajo con materiales conversacionales es importante diferenciar dos tipos de argumentación que la teoría reconoce como fundamentales: la argumentación retórica y la argumentación negociadora.

Tabla nº 1: Tipos de argumentación.

Argumentación retórica	Argumentación Negociadora
“Discurso en el que el hablante expone un monólogo íntegro que sostiene una posición potencialmente controvertida” (Schiffrin, 1990:165)	“Interacción en la que una oposición de los hablantes provoca una polarización que se negocia a lo largo de la conversación” (Duarte, 1997:83)

Estas definiciones muestran cómo en el primer caso, dado su carácter monologal, el hablante se remite a entregar su postura sin miedo a ser rebatido o refutado por nadie, ya

¹ En este sentido la hipótesis de Moeschler (1999) cobra sentido al establecer que los hechos dialogados motivados argumentativamente construyen su lugar de pertinencia a través de fenómenos de cierre y expansión versus los hechos dialogados motivados interaccionalmente, las que se caracterizan por la emergencia de fenómenos de encadenamiento.

que siempre mantiene su postura, pues en este tipo de actividad no se pretende alcanzar ningún tipo de consenso. En la columna derecha, en cambio, vemos que la argumentación exige de los participantes la negociación continua de objetos conversacionales; en otras palabras, se produce una transacción discursiva en donde “los participantes de la interacción están sometidos a una negociación continua de las significaciones referenciales, sociales y expresivas en y por el discurso.” (Schiffrin, 1990:165). En este sentido, se concibe como una actividad en donde se ponen en juego un sinnúmero de significados sociales y expresivos. Teniendo en cuenta lo anterior, la argumentación interaccional negociadora busca rebatir los argumentos del otro por medio de una doble actitud: cooperativa y a la vez negociadora o de permanente desafío: “Así todo diálogo presupone un grado mínimo de aserciones comunes sobre el mundo, sobre los participantes y sobre los objetos del discurso hacia la búsqueda de un acuerdo a través de distintos procedimientos de negociación.” (Duarte, 1997:84).

En síntesis, lo que nos interesa rescatar de este breve recorrido por las diferentes aproximaciones al fenómeno de la argumentación en la conversación es el cambio de énfasis otorgado por la literatura académica en el tratamiento y conceptualización del discurso argumentativo, lo que evidentemente enriquece los modos de aproximarse a un proceso de suyo complejo permitiendo, al mismo tiempo, una multiplicidad de entradas teórico-metodológicas, en las cuales el rol interactivo y social cobran especial relevancia.

Desde este punto de vista, adscribimos en este estudio a la concepción de la argumentación que enfatiza el carácter social y colaborativo de ésta. En esta línea, Jacobs y Jackson consideran la argumentación como un tipo de juego lingüístico en donde “movimientos y contra-movimientos se

despliegan en línea; el movimiento de un jugador constriñe la gama de movimientos posibles que podría realizar otro jugador, así como la eficacia de estos movimientos.” (1982 citado en Gille 2001). Así, la argumentación en la conversación, según estos autores, se realiza mediante movimientos.

1.3. *Estrategias y movimientos discursivo*

Los participantes en una conversación ponen en juego estrategias discursivas diferentes para alcanzar ciertas metas, sean estas interaccionales, transaccionales o argumentativas. Definiremos las *estrategias* como “formas de conductas *efectivas* en una situación determinada llevadas a cabo por un individuo que desea alcanzar cierto fin” (Lorusso, 1996:38). Estas implican, por lo tanto, un componente intencional y un componente racional, que apuntan a alcanzar cierto objetivo con un mínimo costo y un óptimo beneficio. De este modo, las estrategias comportan también, según Lorusso, una noción de *excelencia*. Desde el punto de vista argumentativo, Van Dijk y Kinstch, (1983), según cita Carrizo (2005), postulan que la estrategia es una representación hipotética (cognitiva) de una secuencia de acciones que van a ser ejecutadas.

En una interacción, las *estrategias* son obra de un individuo o de una colectividad que de modo consciente o no tiende a seleccionar un cierto número de *operaciones de lenguaje* más o menos convencionalizadas cuyo uso se impone en virtud de un contexto determinado. (Charaudeau y Maingueneau, 2005). Para Charaudeau, esta noción es posible de ser usada de acuerdo con el contrato de comunicación que asegura la estabilidad y previsibilidad de las conductas. En otros términos, quienes interactúan estratégicamente, lo hacen considerando un contrato comunicacional preexistente.

De esta forma, desde la cognición cada momento funcionalmente relevante de las estrategias se denomina *movimiento*. A su vez estos combinan dos tipos de recursos (Menéndez, 1996): gramaticales, en tanto se inscriben a partir de las marcas léxico/gramaticales y pragmáticas, en tanto aluden al sujeto discursivo y, por consiguiente, a la situación comunicativa.

En síntesis, los movimientos son acciones discursivas que permiten el progreso de la interacción. Por su parte, las estrategias son operaciones discursivas facultativas y no totalmente arbitrarias, que responden a grado de convencionalización variable que les permite a los hablantes utilizarlas en virtud del contexto y de las restricciones lingüísticas y discursivas.

2. *Métodos, materiales y procedimientos analíticos*

El corpus de esta investigación está conformado por los materiales GRUPES, que corresponden a un importante conjunto de transcripciones de encuentros orales con fines de estudio. Dichos materiales fueron videograbados y recolectados en el contexto del proyecto Fondecyt 1060566, antes mencionado. Los participantes de los grupos de estudio son alumnos universitarios de diferentes carreras del área de las Ciencias Sociales y Humanas.

Para nuestro estudio hemos seleccionado los siguientes eventos comunicativos que comparten diversas características, las que podemos apreciar en la siguiente tabla:

Tabla n° 2: Fichas-perfiles de los eventos estudiados.

	Ficha del evento V	Ficha del evento XII
Participantes:	2 participantes (1 mujer y un hombre), estudiantes de tercer año de la carrera de Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile.	2 participantes mujeres, estudiantes de tercer año de la carrera de Pedagogía Básica de la Pontificia Universidad Católica de Chile.
Tarea del grupo de estudio:	Estudiar para la segunda prueba parcial de la asignatura "Sociología de la racionalización" que tendrán al día siguiente.	Estudiar para el examen final de la asignatura teológica "revelación y fe" que tendrán al día siguiente.
Objetivo de la reunión:	Negociar, ordenar, comentar y discutir los contenidos básicos cuya aplicación y comprensión serán evaluados en esta prueba parcial.	Preparar el examen y comentar los contenidos del curso por medio de la resolución de un cuestionario predeterminado entregado por el profesor para orientar el estudio.
Fuentes de información:	Apuntes de clases, manuales y textos de estudio.	Apuntes de clases, textos de estudio.
Recursos tecnológicos:	-----	Teléfonos móviles.
Fecha de la videograbación:	19 de junio de 2006.	30 de junio de 2006.
Duración del registro:	1 hora 15 minutos.	2 horas 23 minutos y 4 segundos.

La metodología de trabajo y análisis comprendió cuatro etapas y distintos procedimientos analíticos:

Etapla 1. Determinación de las características situacionales de los eventos bajo estudio: esto se logró mediante la confección de la Grilla Speaking (Hymes, 1986) para cada uno de los eventos.

1) **Etapla 2.** Establecimiento y análisis de la estructuración conversacional de los episodios²

² Linell (1998) utiliza la noción de *episodio* para referirse a aquella unidad conversacional que no sólo está determinada por los tópicos desarrollados en la interacción, sino que también por la forma en que los participantes construyen y organizan la interacción. En este sentido, los episodios de una conversación

seleccionados: turnos, pares de adyacencia y secuencias preferidas/despreferidas. Los episodios analizados los hemos nombrado confrontativos y se han seleccionado siguiendo los siguientes criterios:

2)

- a. **Presencia de desacuerdo entre los participantes:** la argumentación nace como respuesta al desacuerdo entre dos actos de habla (Jacobs y Jackson, 1982). Definimos operativamente el desacuerdo como una actividad conversacional opositiva y cooperativa a la vez, producida por una diferencia de opinión entre los interactuantes, lo que no implica que el resultado final en términos de significado no sea co-construido.
- b. **Episodios de carácter teórico:** determinado por el contenido temático de la tarea. Los episodios teóricos se caracterizan por una temática relacionada con la tarea y donde se intenta construir consensuadamente, en el caso que nos ocupa, una noción, un concepto, una red de relaciones, etc.

3) **Etapa 3.** Determinación de los movimientos argumentativos e identificación de las estrategias a través de las cuales puede realizarse verbal o no verbalmente un movimiento argumentativo. La clasificación de los movimientos (MA) se realizará siguiendo la taxonomía propuesta por Gille (2001).

presentan coherencia interna y coherencia externa entre los otros episodios de una actividad discursiva, determinada tanto por la estructura del tema como por el marco de participación. Entendemos *participación* de la siguiente manera: el habla forma parte de actividades más amplias. “Esta noción subraya la cualidad inherentemente social, colectiva y distributiva de cualquier acto de habla” (Duranti 2000: 44). La utilización de la lengua nos permite participar con otros.

Tabla n° 3: tipología de movimientos argumentativos (Gille, 2001).

<ul style="list-style-type: none">▪ PIN Movimiento de introducir opinión inicial.▪ OPAS Movimiento de introducir una opinión asociada.▪ OPRE Movimiento de resumir, repetir, o reanudar una argumentación previa.▪ ACEP Movimiento de aceptar una opinión (sin argumentación).▪ RECH Movimiento de rechazar una opinión (sin argumentación).▪ APOY Movimiento de apoyar una opinión (es decir, proargumento).▪ REFU Movimiento de refutar una opinión (es decir, contrargumento).▪ PROI Movimiento de aceptar o apoyar una opinión y al mismo tiempo mantener la postura opuesta (es decir, apoyo insuficiente).▪ CONI Movimiento de rechazar o refutar una opinión y al mismo tiempo mantener la postura englobada por esta misma opinión (es decir refutación insuficiente).▪ PEIN Movimiento de pedir información adicional con respecto a una opinión.▪ ACLA Movimiento de aclarar una opinión (reparación o reformulación).
--

Gille (2001: 76) realiza la descripción de estos movimientos argumentativos valiéndose de cuatro rasgos binarios:

+/- Acuerdo: Expresa/ no expresa acuerdo con una opinión.

+/-Nueva información: Introduce/ no introduce nueva información a una opinión.

+/-Postura: Implica /No implica toma de postura frente a una opinión.

+/- Nuevo tópico: Introduce/No introduce nuevo tópico en la conversación.

Tras la aplicación de dichos rasgos la caracterización de los once movimientos quedaría de la siguiente manera:

Tabla n° 4: Rasgos distintivos de las categorías de análisis tomado de Gille (2001: 77).

	+/- Acuerdo	+/-Nueva información	+/- Postura	+/- Nueva tópic
OPIN	0 ³	+	+	+
OPAS	0	+	+	-
OPRE	0	-	+	-
ACEP	+	-	+	-
RECH	-	-	+	-
APOY	+	+	+	-
REFU	-	+	+	-
PROI	+	+/-	+ <i>falsa</i>	-
CONI	-	+/-	+ <i>falsa</i>	-
PEIN	0	-	-	-
ACLA	0	+	-	-

Etapa 4. Análisis cualitativo de las estrategias y movimientos en el micro-nivel dialogal: análisis de la funcionalidad y rendimiento semántico-pragmático de los despliegues retóricos y de sus realizaciones estratégicas considerando el cotexto y el contexto de producción-recepción.

2. *Resultados y discusión*

Una vez identificados y categorizados los movimientos argumentativos (MA) se procedió a realizar el análisis cualitativo dentro de la microgénesis del diálogo. En relación al análisis cualitativo los MA son caracterizados considerando su frecuencia relativa, su dirección (hacia el propio discurso o al discurso del interlocutor) y en relación a las estrategias discursivas y recursos que posibilitan su realización.

Analizaremos a continuación estas acciones que marcan el efecto argumentativo logrado por los interactuantes

³ 0 indica rasgo irrelevante.

en la conversación, teniendo en todo momento presente, primeramente, los objetivos conversacionales y, de forma secundaria, los estilos comunicativos.

3.1. *Movimientos reactivos*

3.1.1. *Movimiento de aceptar una opinión (ACEP)*

El éxito de una estrategia argumentativa está marcado por este tipo de movimiento, acción discursiva que posibilita el progreso de la interacción. En este tipo de movimiento destacan como recursos los operadores pragmáticos⁴ y los reguladores conversacionales⁵, también llamados retrocanalizadores. En el episodio (1) vemos que a través de los operadores pragmáticos *claro*, *exactamente*, *cachai*, así mismo como en la repetición de unidades léxicas que manifiesten el consenso, Ismael busca el acuerdo de su interlocutora. En efecto, las estrategias de reformulación y repetición actualizan un movimiento de expansión conversacional, al ser ambas parte fundamental de lo que podríamos llamar una macroestrategia argumentativa.

(1) *Episodio: evento 5*

Participantes: Ismael y Felicia

Tema: opinión sobre Kant que tiene otros filósofos

⁴ Barrenechea (1979), según cita de Montecino (2004), define un operador pragmático como un elemento de estructura diversa, ya del punto de vista de la fraseología, del léxico, de la morfología o de la sintaxis, del nivel fónico o gráfico, que funciona como indicador de la posición que toma el enunciador ante su enunciado y, en último término, de la relación que se establece entre interlocutores.

⁵ Los reguladores son señales del proceso de regulación: “actividad por medio de la cual el coenunciador indica que escucha, comprende, considera lo que se dice, dicho de otro modo, que cumple con su papel de coenunciador” (Cosnier, 1985 Cit. En Maingueneau 2003: 85).

Tabla n° 5: episodio 1

Emisión ⁶	Movimiento
1. Felicia: o sea en el fondo de los dice todos estos el Nietzsche / Foucault / Marx y Freud le dicen a Kant que es un: iluso o sea de que nunca se va a llegar a desprenderse de esto grandes realizadores no sé o o:	OPIN >0⁷
2. [un iluso claro]	ACEP >1
3. Ismael: sí claro a ver la palabra técnica de repente la podría encontrar Kant ///	Retroalimentación Positiva >1
4. Felicia: como un (19'')	Hipotetización >3
5. Ismael: atamientos cachai porque Kant te dice porque como que eh como que te como que Kant te interpela como te te invita a a atrever a usar la razón / de tres formas desátate de los afectos desátate del dominio y desátate de los intereses o determinaciones /// cachai o sobre la materialidad del cuerpo cachai entonces estos tres estos filósofos como que se meten por la raja a °((Kant))° y::	OPAS >1
6. Felicia: no es que se lo meten por la raja pero le dicen que estay pensando cuestiones e /// in: o se que no no corren en la vida real o sea que esa invitación por mucho que la hagai y que por mucho que podría ser buena es imposible que se haga	REFU >5
7. [Claro exactamente /// cachai]	ACEP >6

[GRUPES 5, 4]

⁶ Este concepto engloba intervenciones y turnos. Para una discusión sobre el sistema de unidades en la conversación: Briz 2003.

⁷ Los movimientos argumentativos están enumerados según el movimiento anterior al que se refieren.

3.1.2 Movimiento de rechazar una opinión (RECH)

El rechazo es la falta de acuerdo entre los participantes. En efecto, *rechazando* los interactuantes manifiestan el carácter no satisfecho del intercambio. Por medio de este movimiento reactivo logran que la argumentación se mantenga. De esta forma, la expansión argumentativa se desarrolla hasta que sea aceptada una de las posturas en juego. En caso contrario, se producen cambios de tema como en la unidad conversacional 3 del episodio siguiente, o apoyos o refutaciones insuficientes (PROI Y CONI) como es el caso de la emisión 6 de la misma conversación. Ahora bien, la abundancia de secuencias despreferidas en este intercambio evidencia, además, procesos en el nivel interaccional, uno de los cuales es la redefinición de las relaciones interpersonales entre los participantes: “toda marca de desacuerdo no apunta simplemente a negar el marco del acuerdo de la interacción o del carácter necesario u obligado de la negociación, si no que contribuye a diferir el acuerdo por razones esencialmente interaccionales” (Duarte, 1997:73). De esta forma en la línea 4 Felicia desconoce y rechaza de forma tajante el rol de “profesor” asumido por Ismael.

(2) *Episodio: evento 5*

Participantes: Ismael y Felicia

Tema: la teoría marxista

Tabla n° 6: episodio 2

Emisión	Movimiento
1. Ismael: y la cuestión es que Marx hace esta crítica por una razón muy sencilla po es porque él piensa que de verdad e: e: <u>cómo se dice</u> ↑ lo que <u>cómo se dice</u> ↑ lo que que mueve la historia cachai↑ son las condiciones materiales y que la ideología o que la idea /// son una expresión de la materialidad de del mundo o sea en otras palabras	OPIN >0
2. Felicia: ni siquiera <u>así</u> onda que el interés dominante <u>así</u> como la clase dominante	RECH >1
3. Ismael: claro es una forma de dominación porque en realidad si te fijai bien eh bueno sabí que te voy a explicar bien la teoría marxista pa pa comprender eso o sea	PROI >2
4. Felicia: o sea igual °((sés))°	RECH >3
5. Ismael: cachai <u>pero</u> por ejemplo qué cachai tú de de por ejemplo los modos de producción que es un tema <u>así</u> o los	RECH >4 Movimiento de desafío
6. Felicia: ah ahí <u>bueno</u> sí pero igual ahí sería como meternos en: [en otro tema] en otro tema sí po pero ahí podríamos empezar a hablar de que la forma como uno produce es como uno piensa y como se mueve en el mundo [claro] y que quienes tienen la división quienes tienen la los materiales / los medios↓ y quienes están como subordinados a esos medios // igual yo me estoy como adelantando así como llegando a la predominante // el pueblo	PROI >5 CONI >5
7. Ismael: [claro claro]	ACEP >6

[GRUPES 5, 5]

3.2. Movimiento de apoyar una opinión (APOY)

Los movimientos de apoyar una opinión son más bien escasos en nuestro registro. Se observa una tendencia fuertemente confrontativa que propicia la aparición de apoyos o proargumentos insuficientes (ver punto 3.4.1), no obstante es interesante dar cuenta de las operaciones discursivas o estrategias asociadas a este tipo de movimiento. Gille (2001: 133) distingue entre los movimientos “alo-apoyar” (sobre afirmaciones del interlocutor) y “auto-apoyar” (sobre afirmaciones del propio hablante). En la conversación siguiente encontramos un movimiento de apoyo a la opinión del tipo “alo-apoyar” que se actualiza mediante la construcción de enunciador individual: *yo lo que he leído*.

(3) *Episodio: evento 5*

Participantes: Ismael y Felicia

Tema: Habermas y su posición crítica

Tabla n° 7: episodio 3

Emisión	Movimiento
1. Ismael: pa bueno también según mis ojos cachai yo encuentro que ya con las guerras mundiales cachai en términos como quel: fueron la máxima expresión de la tiranía de la razón porque es como la razón instrumental la guerra la guerra es como y aparte es súper racional es pura burocracia es puro a ver, cómo explicarlo es como es como la forma más eficaz de en en las guerras mundiales fueron tan brutales porque se e:: se encontró una forma muy efectiva muy racional de matar a al de matar a otros cachai al adversario cachai entonces	OPIN >0
2. Felicia: um: eso más en la segunda	RECH >1
3. Ismael: claro así que yo llamo como general pero en la segunda cachai ponte tú y entonces como que y ahí como que surgieron ciertas corrientes intelectuales que como que reflexionaron críticamente que hubo como una cuestión <u>súper</u> natural de llegar y decir oye qué onda en qué estamos qué es lo pasa y de ahí surgió un poco la polémica que critica cachai entonces bueno también e:: lo otro los otros personajes importantes de que participaron intelectuales que participaron en la teoría crítica fueron Marcuse y Habermas // Habermas estuvo en la escuela de Frankfurt pero yo Habermas cachai como que no lo encuentro tan tan crítico cachai bueno es	ACLA >2 OPAS >1
4. Felicia: yo lo que he leído hasta ahora es puro hacer teoría de la sociedad o sea como puro describir a lo más proponer una cuestión que no es crítica es	APOY >3
5. Ismael: no po no es crítica [como] sí po o sea lo que yo yo sé que en términos políticos Habermas le gusta e:: o sea me dijeron tengo que confirmarlo <u>en realidad un poco</u> la idea del Estado de bienestar de la democracia /// hablar un poco de los proyectos ilustrados no es como crítico como paf mandar a la mierda todo [um] cachai es como un poco más cachai amarillo [um] entonces	PROI >4 ACEP >4

[GRUPES 5, 6-7]

3.3. Movimiento de refutar una opinión (REFU)

El MA *refutar una opinión* se define por expresar desacuerdo con la opinión actual con la diferencia de que no

es un movimiento meramente reactivo, sino que “el hablante expresa desacuerdo con una opinión al tiempo de añadir información nueva en contra de dicha opinión” (Van Eemeren, 2002; Gille, 2001). Refutar implica, en términos de Van Eemeren (1983), convencer al destinatario de la no aceptabilidad de O, para lo cual es necesario adelantar una constelación de proposiciones. Al igual que *APOY*, la refutación puede ir dirigida a afirmaciones ajenas o a afirmaciones propias. Por último, es importante tomar en consideración que el MA refutar puede expresarse de forma explícita o atenuada. En el último caso se activaría una estrategia de atenuación, es decir, “una estrategia conversacional vinculada a la relación interlocutiva, mitiga la fuerza ilocutiva de una acción o la fuerza significativa de una palabra, de una expresión y que puede ser explicada en una de sus funciones por el principio de Cortesía” (Briz, 2001: 158).

En el episodio ejemplar (1) para expresar su desacuerdo Felicia actualiza una estrategia de *reformulación*⁸ que presenta un *estructura ecoica*: (1) *como que se meten por la raja a Kant*. Esta evaluación de Ismael no es compartida por Felicia quien se aprovecha de esta misma estructura para negarla y entregar sus argumentos: (2) *no es que se lo meten por la raja pero...* Felicia por medio del marcador pragmático *pero* introduce su argumentación que pretende justificar el desacuerdo expresado, por lo que utiliza la argumentación como una función de expansión en el intercambio conversacional (Duarte, 1997). Ese desacuerdo justificado es lo que constituye un MA del tipo “Refutar”.

⁸ Entenderemos reformulación, siguiendo a Maingueneau (2003: 84), como reformulación interdiscursiva que implica *la transformación de un texto en otro texto* y que permite que el enunciador negocie los obstáculos que van surgiendo: hipótesis sobre la identidad, los saberes del co-enunciador o problemas ligados a las imágenes (necesidad de construir un vínculo social positivo). Operación discursiva, por lo tanto, que lleva a reexaminar el contexto previo.

Tabla n° 8: La resonancia de Dubois (2003) en forma de dígrafo nos ilustra la estrategia reformulativa.

Isma el			co mo	qu e	s e	l o	met en	p or	L a	raj a	A	Ka nt	y	
Felic ia	N o	e s		qu e	s e	l o	met en	p or	L a	raj a				per o

En el despliegue de los movimientos refutativos es importante destacar, además, la personalización del yo y del tú, así como la utilización de verbos cognitivos: *yo encuentro, yo nunca, yo siempre, yo creo, cuando tú ya veí [...]*. En efecto, la construcción individual de enunciador les permite a los participantes poder desligarse por unos instantes de su formación grupal (reunidos juntos para estudiar), y de esta manera competir con el otro, jugar para alcanzar el triunfo: *que mi pensamiento o forma de hacer las cosas se imponga*. Esta situación evidencia que en los encuentros orales con fines de estudio es posible detectar características propias de los rituales de disputa social (cf. Kerbrat Orecchioni, 1992). Por otro lado, mediante los verbos cognitivos los enunciados son modalizados en su grado de certeza. En efecto, este elemento modalizador permite construir un MA no categórico y con un grado menor de imposición o amenaza hacia su interlocutor y que tienen como objetivo imprimir mayor fuerza a los argumentos por medio del realce de los papeles de los participantes de la enunciación. Además establece la opinión como personal y no involucra por tanto la opinión ni del profesor, ni del autor de los textos bajo estudio. Creemos, también que la emergencia del enunciador individual por parte de los dos participantes puede responder a la aparición de un “contexto de conflicto” que necesita hacer visible a los competidores (interactuantes), intensificando su discurso con el fin de lograr un acuerdo más cercano a la postura de cada uno. Esta divergencia de opinión se hace evidente en la emergencia de la competidores a través la primera persona singular.

En el episodio (4) más abajo, el MA *refutando* se actualiza estratégicamente en torno a la pregunta como recurso desafiante: como podemos ver en la emisión 14, Beatriz pregunta a su interlocutora, poniendo en duda los asertos de ésta (los que ya han sido rechazados por ella en el inicio de la conversación). Este tipo de movimiento, inherentemente conflictivo, se atenúa formalmente gracias al acto de lenguaje interrogativo. Así la pregunta: *¿Que ya no tienen fe?* Puede interpretarse como: *¿en serio? ¿Lo crees?*, que permite reducir la fuerza semántica-pragmática de la movida *refutar*. En este sentido, mediante el despliegue de esta estrategia de cortesía el objetivo conversacional de Beatriz es principalmente de carácter colaborativo: “el acto interrogativo adquiere un papel fundamental dual en cuanto estrategia de cortesía que busca, por una parte, el logro del objetivo de la reunión, pero que al mismo tiempo propugna la mantención del equilibrio social sustentada en el concepto de imagen que cada uno tiene de sí y de los otros” (Montecino, 2007). La pregunta supone la opinión implícita, pero tiene la ventaja de que puede interpretarse también como una pregunta pura, de tipo indagativa, esto es, de petición de información. De esta manera Beatriz protege su imagen y la de su interlocutora mostrándose menos directiva y más cooperativa. En el siguiente fragmento (y en forma recurrente en el resto del corpus) los actos de amenaza a la imagen, las órdenes, el desarrollo argumentativo de la disputa y la oposición de puntos de vista se contrarrestan con intentos por recomponer el acuerdo conversacional mediante recursos de repetición, inversión y escalación (Labov, 1972).

(4) *Episodio: evento 12*

Participantes: Ana y Beatriz

Tema: la secularizaci

Tabla n° 9: episodio 4

Emisión	Movimiento
1. Ana: Perdió la (...) ya . Y en el nivel del individuo, distanciamiento de la fe, ya Cachai que hay como una cosa.	OPIN >0
2. Beatriz : Se está secularizando, se está.	OPAS >1
3. Ana: O sea , como en términos generales, es como eso, es como la separación entre hombre y religión. Eso .	OPRE >2
4. Beatriz : Ya , como lo espiritual con la vida cotidiana ¿eso?	MI: Indagación
5. Ana: Sí. Bacán , entonces voy a poner todas esas cosas, nada del distanciamiento, voy a poner separación.	ACEP >4
6. Beatriz: Eso es. No po , pero si te va a preguntar ¿qué es la secularización?	PROI >5
7. Ana: Es la separación entre el hombre y la religión.	OPAS >0-6
8. Beatriz: ¿cómo? no, yo creo que eso no está bueno .	RECH >7
9. Ana: es que, depende po, si te lo preguntan en general.	OPRE >8
10. Beatriz: A ver, expláyate, expláyate .	PEIN > 9 exhortación
11. Ana: Si te lo preguntan en general, eso es lo que es. Sí me lo pedíh en los diferentes niveles, claro, hay un nivel que es el nivel del individuo donde la misma persona se separa de la fe, ¿cachai?	ACLA > 10
12. Beatriz: Pero qué crees...	MI: Indagación >11
13. Ana: Hay un nivel...	Petición de reflexión conjunta
14. Beatriz: ¿Que ya no tienen fe? ya no tienen fe	REFU >11
15. Ana: O que tienen un pérdida, que tienen un debilitamiento de su...	ACLA >14
16. Beatriz: Es que no es debilitamiento. Es que, es como si se pusiera una polera, como que...	REFU >15
17. Ana: Ya	ACEP > 16

[GRUPES 12, 9]

3.4 *Movimientos no esencialmente argumentativos*

3.4.1 *Movimiento de aceptar o apoyar una opinión y al mismo tiempo mantener la postura opuesta (apoyo insuficiente) (PROI)*

Este es un movimiento del tipo concesivo, muy recurrente en el corpus analizado, situación que podría deberse a sus propiedades interaccionales: asumir una postura falsa implica, en término transaccionales, regular no sólo el proceso argumentativo que se está co-construyendo, sino que también poner atención a la forma y a los términos en los que se maneja la relación interpersonal. Esto es importante ya que da cuenta que lo que entra en la negociación no son sólo elementos referenciales, sino que también sociales, expresivos y afectivos.

En el turno 3 de la conversación (2) se presenta también la instauración de un nuevo tema por parte de Ismael. En efecto, a través del indicador metadiscursivo *bueno* se aglutina una estrategia de formulación que le permite al hablante marcar el cambio temático. Para Briz (2001:212) “la forma *bueno* desarrolla toda una serie de valores en el discurso que impiden caracterizarla como un simple expletivo”. Siguiendo esta línea, la partícula discursiva *bueno* junto con ser un típico reformulador de la conversación coloquial, es un índice de progresión fundamental “ya que marcan la continuidad de la conversación y explicitan el proceso de negociación (término utilizado por los etnometodólogos)” (Briz, 2001:213).

Felicia expresa su desacuerdo mediante una construcción negativa: *ni siquiera así [...] utilizando un estrategia retórica de ejemplificación: así como la clase dominante [...] para justificar su desacuerdo. Frente a esta divergencia de opinión, Ismael realiza un movimiento PROI.*

Esta concesión aparente se expresa por medio de los siguientes recursos:

- 1) *Operador pragmático: claro* que marca la posición que toma el enunciador (marca conversacional de acuerdo).
- 2) *Conector pragmático: porque* que junto con su función de introductor de argumentos, es marca conversacional de desacuerdo, al presentar un valor opositivo, que se desprende del cotexto: el hablante duda de su consenso y, por lo tanto, evidencia que el desacuerdo no ha terminado y su desarrollo todavía debe resolverse.
- 3) *Recurso modalizador de certeza: en realidad* que posibilita al hablante aplicar ciertas restricciones sobre el efectivo grado de certeza que tienen sobre lo dicho por su compañera de estudio. En síntesis, la importancia de esta estructura es permitir que el desacuerdo siga en desarrollo. Ismael no quiere dar el cierre a la conversación, porque su opinión es disímil a la de Felicia, pero tampoco quiere ver su imagen ni la de su compañera amenazada (cf. Brown y Levinson, 1987).

A través de las formas *si pero igual* que podemos encontrar en la unidad 6 del episodio 2 consignado más arriba, se pone en funcionamiento un movimiento *PROI* en donde la concesión ahora es sólo aparente. Con la forma *bueno* pesquisada más arriba junto con el valor metadiscursivo consignado podemos otorgarle una función de atenuación dialógica con miras a minimizar el desacuerdo.

Felicia está de acuerdo con su compañero reafirmando la posición anterior, no obstante ahora Ismael estima que sus dichos fueron muy categóricos y que, por lo tanto, decir que Habermas no es crítico podría ser poco riguroso. El movimiento desplegado se construye en base a marcas

léxico-gramaticales: “no *po*o sea si *po* lo que yo yo sé que en términos políticos Habermas le gusta e.: o sea me dijeron tengo que confirmarlo en realidad un poco la idea del Estado de bienestar de la democracia” que se encuentran en negrita y que marcan por otro lado la postura que toma el sujeto discursivo: por medio del conector reformulativo *o sea* marca la concesión aparente y reformula atenuando: *me dijeron, no soy yo el que lo cree o dice*. Esta atenuación se refuerza con la combinación de un recurso modalizador de certeza: *en realidad* más la forma *un poco*, atenuador por excelencia: “el uso mitigador de poco, en su función de adverbio mitigador, es característico del lenguaje conversacional, no sólo en español, sino en muchas otras lenguas más” (Haverkate, 1994:210).

3.4.2. Movimiento de rechazar o refutar una opinión y al mismo tiempo mantener la postura englobada por esa misma opinión (refutación insuficiente) (CONI)

Otro tipo de movimiento concesivo, de aparición marginal en nuestros datos, es de la postura falsa, pero ahora refutando de manera insuficiente, es decir actualizando un falso disenso.

En el final del episodio (3) Felicia explicita su disenso ahora argumentando que Ismael cambió el tema de la discusión y que, por lo tanto, no es pertinente. En este sentido, ante el fracaso inminente de la interacción (Ismael acepta derrotado, situación que se verifica mediante la repetición del enunciado de su interactuante: *es otro tema*) Felicia adopta una postura cooperativa que introduce mediante un falso disenso *si po pero [...]* que le permite al hablante colaborar, respondiendo en parte la pregunta de su interlocutor, compañero de estudio.

A manera de síntesis ofrecemos el siguiente cuadro resumen donde se puede apreciar algunas estrategias que son actualizadas por los movimientos argumentativos analizados en el presente artículo.

Tabla n° 10: Algunas estrategias discursivas pesquisadas.

Estrategia de reformulación: (...) como que se lo meten por la raja a Kant y (...) no es que se lo meten por la raja pero (...)

Estrategia de repetición: (...) es un iluso o sea... un iluso claro... sí claro...

Estrategia de cambio temático: claro es una forma de dominación porque en realidad si te fijai bien eh bueno sabí que te voy a explicar bien la teoría marxista pa pa comprender eso o sea...

Estrategia de ejemplificación: ...ni siquiera así onda que el interés dominante así como la clase dominante...

Estrategia de intensificación por medio de construcción de enunciador individual: yo yo sé que en términos políticos a Habermas les gusta (...)...yo creo que eso no está bueno...

Estrategia de modalización a través del uso de verbos cognitivos: como que no lo encuentro tan tan crítico cachai

Estrategia de atenuación: ...o sea me dijeron tengo que confirmarlo en realidad un poco la idea del Estado de bienestar de la democracia...

Estrategia de atenuación dialógica: ...ah ahí bueno sí pero igual ahí sería como meternos en: [en otro tema]...

Estrategia de personalización: ... cachai pero por ejemplo qué cachai tú de de por ejemplo los modos de producción que es un tema así o los...

Uso de la pregunta como elemento refutador:... ¿qué ya no tienen fe?...

4. ***Conclusiones***

En nuestro estudio buscamos relacionar los diferentes planos del discurso con el fin de alcanzar una interpretación global de los mecanismos discursivos que se ponen en juego y se actualizan en el momento en que los estudiantes entran en conflicto y argumentan para persuadir, convencer o lograr acuerdos grupalmente consensuados. Los resultados alcanzados muestran que la argumentación en la interacción muestra su pleno rendimiento no sólo cumpliendo funciones de cierre y expansión, sino que también actuando de forma central en la minimización del desacuerdo, en la redefinición de las relaciones interpersonales y en la configuración de roles discursivos, integrando, de esa manera, elementos afectivos, expresivos y sociales a la negociación. En efecto, tal comportamiento estratégico busca, más que modificar un estado de cosas para lograr una mayor adhesión a una postura determinada, redefinir las relaciones interpersonales entre los participantes así como los términos en disputa.

Es así que en ambos eventos en estudio, es posible verificar, en las expresiones de los participantes, una constante tensión entre una conducta argumentativa cooperativa y una conducta argumentativa conflictiva. Estas conductas se evidencian no sólo en la conformación de constelaciones de movimientos específicos –asociados ya sea con la tarea o con la construcción de una identidad grupal– sino también en la emergencia de ciertos roles de carácter cooperativo o impositivo que se reflejan en los estilos comunicativos que adoptan los participantes, sean estos colaborativos o de autoafirmación. En efecto, roles directivos, cooperativos y cuestionadores muestran la tensión entre privilegiar “mi postura” (autoafirmación, “uno vence, el otro pierde”) o la búsqueda del consenso (colaboración, “uno vence, el otro vence”).

Entre los movimientos argumentativos destaca la alta frecuencia del movimiento reactivo *aceptar una opinión* (ACEP), lo que confirma la relevancia que para este tipo interacción tiene el adoptar una actitud colaborativa que promueva el consenso. Para la ejecución de la tarea y el logro del objetivo de la reunión es fundamental no solo integrar un equipo de trabajo sino que también el “trabajo en equipo”. Es así que dentro de la conducta argumentativa cooperativa destacan como estrategias discursivas el uso de operadores pragmáticos, la atenuación reparadora y la modalización, todas operaciones discursivas que instancian de forma patente roles de cooperación y organización.

No obstante lo anterior, la confirmación social de la individualidad es un aspecto que no puede dejarse de lado en este tipo de encuentros, y en ese sentido los movimientos argumentativos permiten a los interactuantes desligarse de su identidad grupal y asumirse como competidores en el juego discursivo. De esta forma, emergen dentro de una conducta argumentativa conflictiva estrategias de construcción de enunciador individual, la intensificación y las estrategias de atenuación dialógica y semántica-pragmática que, asociadas a movimientos reactivos de rechazo (RECH), revelan la configuración de roles directivos y cuestionadores.

Los datos muestran, además, que las acciones despreferidas –en términos de los analistas de la conversación- aunque justificadas o reformuladas resultan ser fundamentales para el avance hacia el logro de la tarea común. En nuestro corpus, las secuencias despreferidas han resultado ser mayores que en interacciones cotidianas no enmarcadas por el ámbito académico; dicha preeminencia de acciones no prioritarias obliga a los interactuantes a actualizar estrategias de cortesía verbal.

Dado lo anterior, en este tipo de eventos se observa una estrecha relación entre la argumentación y la cortesía verbal (cf. Marinkovich, 2007). En efecto, en los movimientos de refutación y de rechazo destacan estrategias de atenuación semántico-pragmática y reparadora que permiten mantener el equilibrio social. Es así que, los movimientos de rechazo y refutación recurren a estrategias de cortesía dentro de las cuales destaca la intensificación y el recurso a la pregunta como elemento estructurador de movimientos atenuados. Estos resultados se correlacionan positivamente con los de Montecino (2006)⁹ quien señala que en los encuentros orales con fines de estudio aparece un tipo de cortesía estratégica “que implica ciertos convencionalismos que modulan el hacer con las palabras en pro de un objetivo que es, al mismo tiempo, individual y colectivo”.

Bibliografía

- Briz Gómez, A. (2001). *El español coloquial en la conversación*. Barcelona: Ariel.
- Briz Gómez, A. (2003). Un sistema de unidades para el estudio del lenguaje coloquial *Oralia*, 6, 7-61.
- Brown, P. y Stephen, L. (1987). *Politeness. Some universals in language Use*. Cambridge: University Press.
- Carrizo, A. (2005). La argumentación interaccional como “sintaxis del conflicto. *Revista Discurso Org*, 7. Recuperado de [Http://www.revista.discurso.org/articulos/Num7_Art_Carrizo.htm](http://www.revista.discurso.org/articulos/Num7_Art_Carrizo.htm)
- Charadeau, P y Maingueneau, D. (2005). *Diccionario de análisis del discurso*. Buenos Aires: Amorrortu.

⁹ Proyecto Fondecyt 1060566 “Discurso académico: encuentros orales con fines de estudio”.

- Duarte, P. (1997). La argumentación en el intercambio conversacional. E R. Marafioti (Ed.) *Temas de argumentación*. Buenos Aires: Biblos.
- Du Bois, J.W. (2003). Discourse and grammar. En M. Tomasello (Ed.), *The New Psychology of Language: Cognitive and Functional Approaches to Language Structure*. (Vol. 2, pp. 47-87). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Duranti, A. (2000) *Antropología lingüística*. P. Tena (Trad.), Cambridge: University Press.
- Fant, L. y Harvey, A. (2008). Intersubjetividad y consenso en el diálogo. Análisis de un episodio de trabajo en grupo estudiantil. *Oralia 11*, 307-332
- Gille, J. (2001). *Pautas argumentativas en el diálogo espontáneo. Un estudio de conversaciones intra e interculturales*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo, Departamento de Español y portugués.
- Harvey, A. (2006). Encuentros orales con fines de estudio. Aproximaciones al Tema. En J. Falk, J. Gille y F. Wachtmeister (Eds.), *Discurso, interacción e identidad. Homenaje a Lars Fant*. Estocolmo: Universidad de Estocolmo. Departamento de español, portugués y estudios latinoamericanos.
- Haverkate. H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmalingüístico*. Madrid: Gredos.
- Hymes, D. (1986). Modelos de interacción entre el lenguaje y la vida social En L. Golluscio. (2002). *Etnografía del habla: textos fundacionales*. Buenos Aires: Eudeba.
- Jacobs, S. y Jackson, S. (1982). Conversational argument: A discourse analytic approach. In J.R. Cox, y C.A Willard (eds.) *Advances in Argumentation Theory and Research*. IL: Sothern Illions University Press.

- Kerbrat-Orecchioni, C. (1990). *Les interactions verbales*. (Vol 1). París: Colin.
- Labov, W. (1972). Rules for ritual insults In D.Sudnow. (Ed.) *Studies in Social Interaction*, New York: Free Press.
- Linell, P. (1998). *Approaching Dialogue. Talk, Interactions and Contexts in Dialogical Perspectives*. Amsterdam: John Benjamins.
- Lorusso, A. (1996). Estrategias discursivas en la oralidad. *Cuadernos de la cátedra de lingüística* (Vol.1). *Análisis del discurso*. Buenos Aires: Nueva visión.
- Marinkovich, J. (2007). La interacción argumentativa en el aula: fases de la argumentación y estrategias de cortesía verbal. En C. Santibáñez y B. Riffo (Eds.) *Estudios en argumentación y retórica*. (pp. 227-251). Concepción, Chile: Universidad de Concepción.
- Menéndez, M. (1996). Análisis pragmático del discurso. En S.M. Méndez (Ed.), *Análisis pragmático del discurso: propuestas y prácticas*. (pp. 5-23). Buenos Aires: Facultad de Filosofía y Letras, UBA.
- Moeschler, J. (1999). *Diccionario enciclopédico de pragmática*. M. Tordesillas (Trad.) Madrid: Arrecife.
- Montecino, L. (2004). Estrategias de intensificación y atenuación en la conversación de jóvenes chilenos. *Onomazein* 10, 9- 32.
- Montecino, L. (2006). Discurso Académico: estrategias de cortesía en encuentros orales con fines de estudio. III Coloquio Internacional del Programa EDICE. Valencia, España.
- Montecino, L. (2007). Encuentros orales con fines de estudio: cortesía y descortesía en la construcción de imagen. III coloquio argentino de la IADA diálogo y

- contexto. La Plata, Argentina.
- Núñez, P. y Oyanedel, M. (2007). *Hacia la construcción de conocimiento teórico en el evento encuentros orales con fines de estudio*. Coloquio organizado por la Pontificia Universidad Católica de Chile y la Universidad Alberto Hurtado: *Diálogo como Paradigma para las Ciencias Humanas*. Santiago, Chile.
- Parodi, G. (2008). *Géneros académicos y géneros profesionales. Accesos discursivos para saber y hacer*. Valparaíso, Chile: Ediciones Universitarias de Valparaíso.
- Parodi, G. (2009). El corpus académico PUCV-2006: géneros escritos universitarios en cuatro disciplinas científicas. En *Haciendo discurso. Homenaje a Adriana Bolívar*. (pp. 661- 682). Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- Parodi, G. (ed.), (2010). *Alfabetización académica y profesional en el siglo XX. Leer y escribir desde las disciplinas*. Santiago, Chile: Planeta.
- Schiffrin, D. (1990). El análisis de la conversación. En F. Newmeyer (comp.), *Panorama de la lingüística moderna de la universidad de Cambridge*. Madrid: Visor.
- Van Dijk, T.A. y Kintsch, W. (1983). *Strategies of Discourse Comprehension*. New York: Academic Press.
- Van Dijk, T. (2002). Tipos de conocimiento en el procesamiento del discurso”. En G. Parodi (Ed.) *Lingüística e interdisciplinariedad. Ensayos en honor a Marianne Peronard*. Valparaíso, Chile: Ediciones Universitarias de Valparaíso.
- Van Eemeren, F. (1983). “The speech acts of arguing and convincing in externalized discussions”. *Informal Logic*, 5(2), 1-24.
- Van Eemeren, F. y Grootendorst, R. (2002). *Argumentación, comunicación y falacias*. C. López y A.M. Vicuña.

(Trad.) Santiago, Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.

Van Eemeren, F., Grootendorst, R. y Snoeck, F. (2006). *Argumentación. Análisis evaluación presentación*. R. Marafioti (Trad.). Buenos Aires: Biblos.