

MECANISMOS INTERPERSONALES DE ACTITUD Y ALINEACIÓN
EN UN DEBATE

Raquel Hidalgo Downing

Universidad Complutense de Madrid

rhidalgo en ucm es

Resumen

En este artículo nos proponemos estudiar el modo en que se marca la alineación en el discurso. Se define alineación o posicionamiento como el punto de vista del hablante, tanto en relación a un objeto (por ejemplo un tema o asunto en la conversación o el debate) como, y principalmente, en relación a los otros participantes en la interacción. El objetivo del estudio es identificar los mecanismos lingüísticos que emplean los hablantes para expresar alineación, así como mostrar que la construcción (inter)subjetiva del discurso se conforma como un proceso interpersonal y negociado en la interacción hablada. Para ello se estudian los procedimientos que sirven para marcar la alineación del hablante, como la repetición parcial, las preguntas, las marcas de acuerdo y desacuerdo, o los marcadores de posicionamiento como los pronombres personales y los verbos de cognición o comunicación.

Palabras clave: Alineación, footing, actitud, debate político

Raquel Hidalgo Downing. 2015.

Mecanismos interpersonales de actitud y alineación en un debate

Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación 64, 84-103.

<http://www.ucm.es/info/circulo/no64/hidalgo.pdf>

<http://revistas.ucm.es/index.php/CLAC>

http://dx.doi.org/10.5209/rev_CLAC.2015.v64.51279

© 2015 Raquel Hidalgo Downing

Círculo de Lingüística Aplicada a la Comunicación (clac)

Universidad Complutense de Madrid. ISSN 1576-4737. <http://www.ucm.es/info/circulo>

Abstract

Interpersonal procedures of alignment and attitude in a debate

In this article we aim at studying how speakers mark alignment in discourse. We define alignment as the speaker's point of view or footing in relation to an object (for instance, a topic or issue in conversation or a debate) but also and mainly in relation to the other participants in the interaction. The aim of the study is to identify the linguistic procedures used by speakers to mark alignment, and also to show how in face-to-face interaction the creation of alignment and therefore the (inter)subjective construction of discourse is the result of a process of interpersonal negotiation. With this purpose in mind, we have attempted to identify the procedures used by speakers to mark alignment such as partial repetition, recycling of linguistic material, or personal pronouns and stance markers like pronouns, verbs of cognition and communication and adverbs.

Key words: alignment, footing, attitude, political debate

Índice

1. Introducción, 85
2. Marco teórico: posicionamiento y alineación en el discurso, 87
3. Mecanismos de actitud y alineación verbal en el discurso, 90
 - 3.1. Actitud, posicionamiento y debate político, 90
 - 3.2. Procedimientos de alineación verbal en el debate, 92
 - 3.2.1. El uso de los pronombres personales, 92
 - 3.2.2. Reciclaje de material lingüístico, 95
 - 3.2.3. Expresiones de alineación explícita, 96
 - 3.2.4. Preguntas, 100
4. Conclusiones, 101
- Bibliografía, 102

1. Introducción

En este trabajo nos proponemos indagar en el concepto de alineación verbal y en su realización en las interacciones orales. Tanto la posición como la alineación constituyen formas de expresar la actitud de los hablantes en el discurso, se interprete esta actitud como una forma de subjetividad o bien como un modo de encauzar y poner en marcha la tensión entre las necesidades de imagen del individuo y los requerimientos de la relación interpersonal y de la interacción misma.

Cuando se habla de alineación, un antecedente importante y sumamente sugerente es el concepto de posicionamiento de Goffman (*footing*); desde el punto de vista de la lingüística interaccionista, el posicionamiento consiste en una forma de expresar el rol social que el hablante ha de desempeñar en la interacción. Así pues, el hablante proyecta una imagen de sí, individual y colectiva, que construye en la propia interacción, y que por tanto ha de realizarse necesariamente en ésta para su ratificación. De este modo, en la teoría de Goffman (1981) el posicionamiento del hablante no es solo una cuestión individual o subjetiva, no es solo el modo en que el hablante presenta su punto de vista sobre un asunto, sino la expresión del rol que la persona asume en la interacción, ya sea este profesional, identitario, institucional o de otro tipo.

Por otro lado, en la teoría de la evaluación se ha examinado la posición del hablante como la expresión de la subjetividad del hablante en el discurso. De acuerdo con los estudiosos de este concepto, la posición forma parte de la función evaluativa de la lengua, puesto que a través de ella, el hablante proyecta directa o implícitamente su punto de vista, su valoración subjetiva, del objeto del posicionamiento (*stance object*) o de la realidad que presenta. En estos estudios, la posición del hablante se revela como una función que se expresa y afecta a distintas áreas de la gramática y el léxico, pero que tiene una manifestación directa en los marcadores de posición (*stance markers*) como los pronombres personales, los adverbios, o determinados verbos, especialmente de cognición y comunicación.

Menos explorado, en cambio, ha sido el fenómeno de la alineación, es decir, el análisis del posicionamiento del hablante en el sentido de Goffman, como un proceso interactivo y no únicamente como la expresión del sujeto. En este sentido, el concepto de alineación (*alignment*) ha de combinarse con los conceptos y la metodología de estudio

del análisis de la conversación, puesto que esta se construye a través de la secuencialidad del habla, es decir de la sucesión de intervenciones con las que los hablantes ofrecen su contribución al discurso. Tanto es así, que la alineación constituye la posición del hablante con respecto al otro hablante. Para este trabajo, hemos utilizado un debate político con dos participantes (los dos candidatos a las elecciones generales) y un moderador. Nos ha interesado analizar este tipo de discurso porque constituye un ejemplo de discurso dialogado, que sigue una estructura conversacional aunque con determinadas particularidades, y también porque en él la construcción de la alineación ha de ser particularmente relevante, ya que los mensajes ideológicos de los candidatos han de manifestar la posición del hablante de un modo persuasivo, pero también han de distinguirse claramente del adversario, por lo que la alineación constituye un proceso en la construcción del debate.

El artículo se organiza de la manera siguiente. En la sección 2, se presentan los conceptos de alineación y posicionamiento y su tratamiento en los estudios de pragmática y discurso. En la sección 3, se identifican y describen los procedimientos de alineación verbal encontrados en el corpus. Por último, presentamos las conclusiones.

2. Marco teórico: posicionamiento y alineación en el discurso

En los estudios sobre pragmática y discurso, el modo en que el hablante se proyecta y sitúa frente a los participantes en el discurso se ha estudiado parcialmente en el análisis de la conversación, las teorías de la cortesía, y en fechas más recientes en la teoría de la evaluación. Cuando se habla de posicionamiento o alineación, en efecto, nos referimos al modo en que el hablante construye su punto de vista en el enunciado, como también al modo en que esa subjetividad se pone en marcha, se realiza en la interacción. Por tanto, la alineación verbal se estudia en el análisis de las secuencias y los roles que asumen los participantes en la interacción, con metodología propia del análisis de la conversación y de la pragmática interaccional.

En el análisis de la conversación, el concepto de posicionamiento (*footing*) aparece en Goffman (1981), con un enfoque sociocultural y orientado al análisis de las interacciones y de los roles que adoptan los participantes en las mismas, de acuerdo con el contexto social y de enunciación. Goffman (1981: 325-326) define *footing* como el

conjunto de las posiciones y actitudes que el interlocutor puede asumir con respecto a los otros participantes en la interacción social, pero también y simultáneamente con respecto a lo que los otros dicen en la interacción y representan socialmente con sus palabras.

En esta teoría, la alineación del hablante muestra la finalidad discursiva y la capacidad del hablante para gestionarla. El hablante marca alineación en virtud de un conjunto de factores, como el rol profesional o comunicativo, la finalidad discursiva, pero también en virtud de otros aspectos, como las necesidades identitarias o las actividades de imagen que el hablante puede poner en marcha y tener que *defender* en la interacción. Como veremos en el análisis de nuestro corpus, también el desarrollo de la propia interacción puede influir o determinar la alineación del hablante. De hecho, en realidad la alineación del hablante constituye un proceso interactivo que se construye localmente, a través de las contribuciones de los interlocutores en la conversación, que se pone en contraste con los valores previos al discurso que el propio hablante sostiene o representa.

En fechas más recientes, la alineación del hablante ha sido retomada en el ámbito de la función evaluativa de la lengua. De acuerdo con la teoría de la evaluación (Hunston y Thompson 2000, Du Bois 2007, Englebretson 2007, Haddington 2007, Thompson y Alba Juez 2014), el hablante construye tres tipos de posición (*stance*) en el discurso: la posición epistémica, afectiva y actitudinal. La posición afectiva consiste en marcar la implicación afectiva del hablante con respecto al discurso, como en los ejemplos de (1):

- (1) a. Estoy contento
- b. Estoy muy contento.
- c. Estoy encantado.

La posición epistémica, en cambio, expresa la estimación del hablante con respecto al grado de certeza del predicado, en la línea de (2):

- (2) a. Lo sé
- b. No lo sé.

En la teoría de la evaluación, tanto la posición epistémica como la afectiva constituyen partes de la función evaluativa de la lengua puesto que, a través de ellas, el hablante expresa su visión, en forma de valoración, de los predicados.

La posición del hablante se marca, según los estudios en este marco teórico, mediante distintos procedimientos, principalmente léxicos y gramaticales (Martin 2000, Lavid 2008, Hyland 2005, Scott 2008, Walter y otros 2012), por ejemplo determinados tipos de verbos y adverbios o la modalidad.

La alineación en cambio, se refiere al proceso por el cual los hablantes asumen una posición con respecto a un objeto pero también en relación a otro hablante.

- (3) H1: Estoy de acuerdo.
- H2: Estoy completamente de acuerdo.
- H3: Estoy de acuerdo contigo.

Siguiendo los ejemplos de Du Bois (2007: 161), el H2 marca alineación con el H1 a través de la posición afectiva (intensifica con *completamente*) y el H3 marca alineación explícita con el H1 (*contigo*). En el acuerdo (y el desacuerdo) está implícito “con alguien”, normalmente el interlocutor, al menos en la interacción cara a cara. La alineación verbal se relaciona con la construcción de la subjetividad en el discurso en la medida en que esta se produce a través de las acciones secuenciales de los interlocutores, que toman posición sobre los asuntos a medida que intervienen en la interacción: “Alignment can be defined as the act of calibrating the relationship between two stances, and by implication between two stancetakers” (Du Bois 2007: 162).

Así pues, el hablante toma posición (con respecto a un objeto, un asunto), y ello conlleva simultáneamente un triple acto de: (i) evaluación del objeto, (ii) posición del sujeto y (iii) alineación en relación a otro:

Stance is a public act by a social actor, achieved dialogically through overt communicative means, of simultaneously evaluating objects, positioning subjects (self and others), and aligning with other subjects, with respect to any salient dimension of the sociocultural field (Du Bois 2007: 163).

A partir de las ideas de Du Bois, en este trabajo nos proponemos identificar y describir en el corpus los que emplean los hablantes para alinearse; puesto que los datos analizados proceden de un debate político electoral entre dos candidatos¹, estudiamos

¹ Se trata del debate electoral entre los dos candidatos a la Presidencia del Gobierno de España, Mariano Rajoy, del Partido Popular, y Alfredo Pérez Rubalcaba, del Partido Socialista Obrero Español, transmitido por la cadena estatal de televisión RTVE en directo el 7/11/2011. Debate completo disponible en www.rtve.es

los mecanismos que emplea un debatiente para alinearse frente al otro, pero también en relación a otros grupos o entidades. En concreto, nos proponemos tres objetivos:

- 1) Identificar y describir los mecanismos lingüísticos que emplean los hablantes para posicionarse en relación a los otros.
- 2) Examinar el modo en que los hablantes se alinean en una interacción dialógica y de carácter dialéctico.
- 3) Estudiar en qué medida la alineación de los hablantes se construye en el discurso o responde a posicionamientos previos, relacionados con los roles o identidades del interlocutor.

3. Mecanismos de actitud y alineación verbal en el discurso

3.1. Actitud, posicionamiento y debate político

Tal y como se ha expuesto, en este trabajo nos proponemos ofrecer una descripción del repertorio de recursos lingüísticos que utilizan los hablantes para marcar alineación en una interacción oral, dialogada. Para ello hemos analizado un debate político en formato audiovisual, que se desarrolla en vísperas de las elecciones generales para el Gobierno de España y en el que se enfrentan los dos candidatos principales que concurren a las elecciones. El debate político ha sido ampliamente estudiado en la lingüística, en el marco de la pragmática y del análisis del discurso, y muestra algunas características importantes que lo conforman como un género particularmente productivo para el análisis lingüístico. Se trata de un género que suele transmitirse por televisión o algún medio de gran alcance, que se ofrece normalmente en periodo electoral; constituye por tanto un vehículo de gran importancia para la transmisión de los mensajes políticos, y de la propaganda electoral, de ahí que posea cierto carácter formal e institucional. Desde el punto de vista del impacto de este tipo de evento, se considera una actuación fundamental para el político, en el que debe mostrar habilidades de argumentación y rapidez dialéctica, y debe mostrarse preparado para las actividades de imagen que pudieran surgir en la interacción. En las sociedades actuales, los debates electorales se ven realmente como una escenificación de cuadrilátero en el que uno de los candidatos

gana al otro, si bien esta percepción puede ser falaz y un constructo, una creación mediática, más que un hecho real (O’Keefe 2006).

Desde el punto de vista de la organización conversacional, el debate presenta una estructura bien definida en la que los debatientes se ajustan al formato de cambio de turnos ayudados por el moderador, que regula los temas y los turnos de réplica, si bien algunos estudios han observado solapamientos, interrupciones y otras incidencias en las alternancias de turnos en este tipo de interacciones (López Serena y Méndez García de Paredes 2009). En cualquier caso, se trata de un “tipo de interacción especializado funcionalmente y guiado por una serie de convenciones institucionales” (O’Keefe 2006: 47). Debido al impacto de este tipo de medios, el debate se concentra a menudo en periodos electorales o pre-electorales, convirtiéndose en uno de los géneros preferidos y prioritarios en la finalidad de captar electores y ejercer por tanto una influencia sobre la audiencia. Helfrich lo describe así: “el formato del debate electoral televisivo se destaca por su alto grado de profesionalidad y escenificación, por su carácter público –se dirige a un destinatario múltiple–, por su carácter competitivo y por su elocución exclusivamente propagandística” (Helfrich 2011: 118).

Además, se trata de un género que, por su carácter dialéctico y dialogado, ofrece posibilidades muy interesantes para estudiar el modo en que los políticos han de ofrecer una imagen positiva de sí mismos, pero también han de defenderla. Por tanto, se trata de un género que ha interesado mucho desde el análisis de la cortesía y las actividades de imagen: “en el debate electoral televisivo *face management* consiste sobre todo en seleccionar y emplear estrategias de *self-marketing* que sean capaces de promocionar *excellence face*, en este caso concreto: asegurar que EGO posee las cualidades que se consideran esenciales para ocupar el cargo de presidente del Gobierno español” (Helfrich 2011: 121).

Pero además, el político no habla por sí mismo, sino que, al hacerlo, representa a una colectividad (su grupo, sus electores etc.) y las actividades de imagen de un político han de ratificarse y reflejarse en esa colectividad. Por tanto, en el discurso político la transmisión de una imagen determinada se relaciona de un modo directo con el conjunto de valores y juicios que sostiene y defiende, si bien esa imagen ha de construirse en la relación interpersonal (Spencer-Oatey 2007, Lim 2007, Schwartz 1992).

Por todo ello, desde el punto de vista del estudio de la actitud, el debate político ofrece los elementos esenciales para poder identificar el modo en que los hablantes expresan el posicionamiento del hablante, aún más por el hecho de que en el debate el político ha de resultar persuasivo pero también distinguible de su adversario.

En este marco de descripción, nos hemos preguntado cuáles son los mecanismos que emplean los interlocutores para alinearse: la marca explícita de alineación, por ejemplo a través del acuerdo o desacuerdo, o la polaridad sí/no, pero también otros mecanismos, como las preguntas, el reciclaje de material lingüístico, a través de la repetición, la repetición parcial y el contraste, el uso de los pronombres personales y de ciertos adverbios combinados en enunciado de comunicación.

3.2. Procedimientos de alineación verbal en el debate

3.2.1. El uso de los pronombres personales

El uso de los pronombres personales se menciona con frecuencia como un mecanismo de posición subjetiva (Hyland 2005, Walter y otros 2012), en particular cuando aparece en combinación con verbos de cognición o comunicación. En este corpus, los pronombres personales juegan un papel importante en la expresión de la alineación; así pues, los cambios y movimientos de unos pronombres a otros (*yo/usted/ustedes*) expresan deícticamente el *footing* del hablante, y reflejan asimismo la relación entre diversos participantes en el discurso, tanto a los interlocutores de la interacción cara a cara, como a los representados por el discurso (electores, ciudadanos).

La frecuencia y distribución en el uso de los distintos pronombres personales muestra que el posicionamiento y alineación juegan un papel sin duda importante en el debate.

Pronombre	Nº	%
<i>yo</i>	125	30
<i>usted</i>	192	45,9
<i>ustedes</i>	79	18,9
<i>nosotros</i>	22	5,2
TOTAL pronombres	418	100

Tabla 1: Frecuencia de aparición de los pronombres personales en el debate

El dato más llamativo de la tabla es la distribución del uso de los pronombres, con *usted* y *yo* a la cabeza, seguidos con cifras muy alejadas *ustedes* y *nosotros*. Este dato entra en la expectativa de un debate cara a cara, en el que el pronombre *yo* expresa el punto de vista (posicionamiento subjetivo) del político sobre los distintos asuntos, y el pronombre *usted* remite deícticamente al oponente que tiene ante sí.

El pronombre de primera persona, efectivamente, se emplea para marcar el punto de vista del hablante y con frecuencia aparece al inicio de la intervención, marcando la toma de la palabra:

- (4) Yo sería partidario de hacer cuatro cosas (Ru)².
- (5) Yo en esta primera intervención voy a explicar en dónde estamos. (Ra).
- (6) Yo sobre las diputaciones, es decir, dice usted que son preconstitucionales. Bueno, ya, pero es que son de 1836. Son del siglo XIX, las escribió Javier de Burgos (Ra).
- (7) Yo suscribo sus palabras y haré exactamente lo mismo. Creo que en materia de lucha contra el terrorismo, la unidad de todos es capital. Y, desde luego, yo haré un esfuerzo, sea cual sea mi posición en el futuro, para mantener esa unidad y terminar definitivamente con la banda terrorista (Ra).

En el debate, el pronombre *yo* adquiere un valor claramente *realizativo*: la expresión *yo haré un esfuerzo* expresa exactamente el valor compromisivo del acto, que representa el rol y la potestad de un presidente del gobierno, que en su plenitud de capacidades posee las competencias para realizar las acciones que ahora enuncia. Con el pronombre de primera persona, por tanto, se afianza el carácter compromisivo del acto, puesto que la capacidad y la responsabilidad de la acción futura recae enteramente sobre el hablante. Naturalmente, es frecuente que este uso se adscriba a acciones futuras. En realidad, se trata de acciones hipotéticas, sobre las que no se puede en realidad hacer previsiones, pero lo importante desde el punto de vista pragmático –y político– es el valor compromisivo del enunciado:

- (8) Yo voy a explicar lo que haría y cómo veo la situación. Hemos tenido una crisis en Grecia que viene tras la crisis financiera en Estados Unidos (Ru 1).
- (9) Yo le voy a pedir a los ciudadanos, en primer lugar, que voten el día 20. Estamos pasando por una situación muy difícil, pero la indiferencia no resuelve los problemas y con la abstención ni se crean becas, ni empleo ni se mejora la democracia (Ru).

Asimismo, se encuentran combinaciones del pronombre con verbos de modalidad epistémica como *creer*, o de comunicación, como *decir*, que en el contexto del discurso

² Utilizamos las abreviaturas Ra para Rajoy y Ru para Rubalcaba.

político subrayan también el carácter compromisorio y realizativo del predicado, creando incluso el contraste, como *creo que necesita y lo necesita con urgencia* (en la línea de la famosa frase *puedo prometer y prometo*), en el que la estructura dual del enunciado subraya el compromiso del hablante con el predicado.

(10) Mi respuesta todo el mundo la conoce, creo que España necesita un cambio y lo necesita con urgencia (Ra).

(11) Y yo digo que eso es falso (Ra).

En otros tipos de discurso, como la conversación cotidiana o el discurso académico (Hyland 2005), el pronombre marca principalmente la intersubjetividad de los hablantes, mientras que en el discurso político posee un carácter de realización y compromisorio, que lo aleja de la conversación. No se trata en estos casos de marcar la subjetividad como el compromiso con el discurso y por tanto de arrojar sobre sí las funciones y potestades del futuro presidente del gobierno, para así proyectarse además sobre esta función.

El pronombre *usted* se emplea normalmente para apelar directamente al interlocutor; en el debate se refiere deícticamente al oponente:

(12) Segundo, ha dicho usted... Se ha metido usted en una marabunta de cifras. Siempre ha hecho usted el mismo... ¿Dice usted que ha hecho 41 debates? 41 iguales. Hay que reconocer que lo tiene muy ensayado. Cifras y cifras, cifras y cifras. Y me pregunto, ¿quiere que hagamos ese debate, que entremos otra vez en las cifras? (Ru)

(13) Porque ya le doy de antemano una idea. Mire, estoy de acuerdo con usted, hay muchos millones de parados y la situación es muy difícil, absolutamente. Pero creo que los millones de parados, de usted y de mí esperan algo más que les digamos que están parados.

(14) Algo más. Por tanto, usted puede hacer ese debate de siempre u otro distinto, decir qué es lo que va a hacer realmente con este país en la economía. Que es lo que yo pretendo hacer a partir de ahora. Hay un problema de empleo muy serio, lo hay.

En otros usos, en cambio, el pronombre *usted* sirve para reproducir la posición del otro:

(15) Ru: Usted reclama autoridad para los profesores y están diciendo que son unos vagos que no quieren trabajar.

Ra: Y yo digo que eso es falso.

El propósito del *footing shift* de esta secuencia es atribuir al oponente una determinada posición sobre la educación o la situación de los profesores (*los profesores son unos vagos y no quieren trabajar*), para así evaluarlo negativamente.

El plural *ustedes*, en cambio, se emplea normalmente para referirse al grupo político representado por el oyente:

- (16) Ha vuelto a hablar usted de la especulación, pero yo le he dado los datos de vivienda. Es que en la historia de España tienen ustedes el récord de viviendas iniciadas y tienen ustedes el récord de viviendas visadas por los arquitectos, ¿por qué no hicieron nada? (Ra)

En este uso, el pronombre en su forma plural se emplea para atribuir al grupo político contrario determinadas acciones (o *statements*, declaraciones), que de nuevo contienen actos indirectos de evaluación negativa del otro.

El pronombre *nosotros*, en cambio, como es habitual en el discurso político, se emplea con varios usos, uno de ellos es el de representar al grupo político del hablante, con valor inclusivo, como en (17):

- (17) La diferencia entre el 20% que tiene más ingresos y el 20% que tiene menos es del 6,9 y la media europea del 4,9. Nosotros lo dejamos en el 5. (Ru).

En el debate, el pronombre *nosotros* se usa principalmente con valor inclusivo para referirse al grupo al que pertenece el político y se emplea por ello en actos indirectos de (auto)valoración positiva, normalmente atribuyendo acciones positivas al grupo del hablante.

3.2.2. Reciclaje de material lingüístico

Mediante este procedimiento el hablante utiliza una parte de la intervención del otro, normalmente la intervención inmediatamente anterior. Se trata de un mecanismo de repetición parcial; el hablante toma ese material lingüístico como punto de partida para construir luego su propia intervención. En el debate, la primera parte representa la posición del otro, que se valora negativamente, y la segunda su propia posición o propuesta, con valor positivo.

- (18) Ru: Y realmente me gustaría saber si usted tiene alguna propuesta para financiar la sanidad pública más allá de esos principios generales que ha anunciado usted en una clase de primero de economía que le agradecemos todos los españoles, estoy seguro.
Ra: Usted sobre todo debe agradecerme. Yo le agradezco que me la agradezca. Eh, bueno, le preocupa la sanidad y le preocupa la educación. A mí también me preocupan las pensiones, y mucho. Y me preocupa la dependencia, y me preocupa la desigualdad entre españoles, que cada vez es mayor. A usted no le preocupa porque ni siquiera ha tenido a bien hacer una más mínima alusión a eso que le dije. Que haya más desigualdad parece que le importa poco. Eso sí, sabemos que le preocupa mucho la sanidad pública.

(19) Ra: No lo ha entendido bien.

Ru: ¿Que no lo he entendido bien? Lo he leído, señor Rajoy, no hay ninguna mención a la financiación de la sanidad pública. Y eso no es cuestión de entendimiento, es cuestión de que no la hay.

La repetición parcial o reciclaje de material lingüístico de la intervención anterior ha sido descrito como una forma de alineación (Haddington 2007) en otros discursos, como la conversación y la entrevista política. En el debate, la repetición parcial permite la argumentación efectiva mediante el rechazo de la parte de intervención del oponente, y la posibilidad de formular un punto de vista nuevo que se distingue del anterior, y puesto en foco gracias al contraste.

3.2.3. Expresiones de alineación explícita

La alineación se puede expresar de forma explícita con las expresiones *estoy de acuerdo* y *no estoy de acuerdo*, si bien, tal y como hemos visto, los hablantes muestran preferencia por otro tipo de recursos, en muchas ocasiones mecanismos indirectos o implícitos, de alineación. En el debate, hemos encontrado las expresiones *estoy de acuerdo* y *no estoy de acuerdo*, también con el uso del nombre o del pronombre, *estoy de acuerdo con lo que ha dicho el señor Pérez Rubalcaba* o *estoy de acuerdo con usted*. También pueden considerarse en este mismo procedimiento de alineación explícita los enunciados con Sí/No.

Aunque mostrar acuerdo no es lo habitual en un debate, porque no es la forma *preferida* de respuesta, hemos encontrado algunos casos de marca explícita de acuerdo:

(20) Ru: Me gustaría hablar de igualdad, de igualdad entre mujeres y hombres, que es una de las políticas a las que doy más importancia, para decir que en esta materia hemos avanzado mucho. También muy solos.

Ra: Bien. En este punto en concreto estoy de acuerdo con lo que ha dicho el señor Pérez Rubalcaba. Yo tengo la fortuna de contar entre mis colaboradores a mujeres muy competentes, que además, muchas, además, la mayoría de mis colaboradoras son mujeres, que llevan su casa. Que tienen que atender a sus niños, que tienen su trabajo, que tienen sus problemas y sus dificultades, y aunque es verdad que se ha producido un gran avance en los últimos tiempos, coincido con usted en que ellas concilian bastante más que nosotros.

(21) Estoy de acuerdo también en la reflexión que usted ha hecho sobre los horarios europeos. Es verdad que en Europa tienen otros horarios, se cena mucho antes, no se dedica tanto tiempo a la hora del almuerzo, y se es igual de productivo, incluso más (Ra).

En estos dos enunciados, el hablante (Rajoy) muestra su acuerdo con las intervenciones anteriores del otro candidato (Rubalcaba) marcando explícitamente la reciprocidad en la alineación. La coincidencia en la alineación se produce en temas que no conllevan riesgo para la imagen del político, puesto que los objetos del posicionamiento son la conciliación familiar y los horarios, asuntos que no implican una posición ideológica marcada y que se refieren en cambio a la organización de la vida cotidiana.

En una misma línea se expresa el otro candidato (Rubalcaba), que manifiesta su acuerdo y por tanto alineación convergente, positiva con la intervención inmediatamente anterior:

- (22) Yo sobre este asunto estoy dispuesto a hablar, si llego al Gobierno, hablar con usted o quien quiera hablar porque me parece un tema importante. Creo que también debemos hacer un esfuerzo en materia de violencia de género, donde se han hecho cosas, pero, desgraciadamente, los resultados no acompañan. Por tanto, en ese asunto, estoy absolutamente de acuerdo, o por lo menos, en muchas de las cosas que han dicho usted. No estoy de acuerdo en la ley de igualdad porque tenía algunos aspectos que no tienen nada que ver con esto que se ha dicho que, desde luego, no nos parecen correctos.

En los ejemplos puede verse el uso de las expresiones *estoy absolutamente de acuerdo*, con el adverbio que marca implicación afectiva con respecto a la alineación del otro, y por tanto intensifica no tanto el adjetivo, que no denota una cualidad (contento/muy contento/inmensamente contento) según una gradación del afecto, sino precisamente de la alineación/acuerdo: *estoy de acuerdo/estoy muy de acuerdo/estoy absolutamente, completamente de acuerdo*.

La intervención comienza con alineación positiva y de ahí pasa a alineación divergente: *no estoy de acuerdo en la ley de igualdad*, en una estructura típica de un debate, en el que ha de refutarse primero el argumento contrario y después presentar el propio. Sin embargo, no aporta argumentos sustanciales o concretos que muestren a continuación cuál es su posición con respecto a ese tema.

La alineación divergente responde por tanto a la necesidad de expresar alguna objeción al candidato oponente más que a un punto de vista o plan concreto que quiere presentarse o esgrimirse.

También se produce alineación convergente en el tema de la seguridad del Estado (terrorismo), un asunto opuesto a los anteriores, que no eran comprometidos y de vida cotidiana. En este caso, en cambio, se considera que la seguridad es un asunto que ha de

situarse por encima de las ideologías particulares, puesto que conlleva la protección del ciudadano:

(23) Ru: quería hablar de seguridad, señor Rajoy, porque ha ocupado mi vida y la suya. Usted fue ministro del Interior y yo también.

Y de decirle, señor Rajoy, que pase lo que pase, le ofrezco mi colaboración. Si estoy en la presidencia del Gobierno, sabe usted que le llamaré para dar los pasos siguientes que hay que dar, para poner el fin definitivo a este terrible problema que hemos tenido casi 50 años.

Ra: Yo suscribo sus palabras y haré exactamente lo mismo. Creo que en materia de lucha contra el terrorismo, la unidad de todos es capital. Y, desde luego, yo haré un esfuerzo, sea cual sea mi posición en el futuro, para mantener esa unidad y terminar definitivamente con la banda terrorista.

Hay que destacar aquí la intervención del candidato Rajoy, que utiliza la expresión de alineación explícita con la intervención inmediatamente anterior, yo suscribo sus palabras. Aquí los dos candidatos convergen en cuanto desean asumir un rol de hombre de estado, por encima de las divergencias ideológicas que son comunes en asuntos como la economía o los impuestos. Asimismo, al poseer un lado humano (las víctimas del terrorismo), el acuerdo sobre este asunto transmite la empatía y preocupación del hombre de estado hacia la seguridad del ciudadano; por tanto, la alineación convergente aquí constituye un acto valorizante de la imagen del otro y de la propia imagen.

El uso de preguntas de polaridad (Sí/No), así como las respuestas Sí/No, tanto lingüísticamente como mediante un gesto de asentimiento o negación, constituyen naturalmente marcas de alineación con el otro. En el corpus estudiado, se encuentran igualmente ejemplos de este recurso, como en la secuencia siguiente:

(24) Ru: Muchas gracias, señor Rajoy pero ¿me quiere usted decir si va a cambiar el sistema de prestaciones por desempleo?

Ra: No, ya se lo he dicho. Además le he dicho que miente, le he dicho las dos cosas, que miente y que deja caer insidias.

En ella, el candidato Rubalcaba formula una pregunta a su oponente, que no es una pregunta de información (*¿va a cambiar el sistema de prestaciones?*) sino una petición de compromiso con el hecho de decirlo (*¿me quiere usted decir si?*); es un tipo de pregunta que no tiene sentido en la conversación cotidiana (salvo en una situación comprometida, como un engaño, ocultamiento, puesta en cuestión del interlocutor) pero que sí la tiene, naturalmente, en el discurso político, en el que *decir* equivale pragmáticamente a ejecutar el acto de compromiso para realizar la acción.

El oponente no responde, quizá estratégicamente, al contenido proposicional de la pregunta ni a la petición/exigencia de respuesta, *¿va a cambiar el sistema de prestaciones?*, sino al acto realizativo, sobre el que se alinea negativamente: *no, (porque) ya se lo he dicho*. En realidad, de nuevo el hablante responde negativamente para mostrar que disiente, independientemente del asunto. Así pues, el hablante no se posiciona en relación al tema o asunto (*object of stance*) sino solo frente al interlocutor.

La misma estrategia puede encontrarse en otras secuencias:

(25) Ra: Sí, eso es el modelo austriaco, que plantearon ustedes.

Ru: No, pero no tiene que ver con el desempleo.

Ra: Sí, ¿cómo no tiene nada que ver?

Ru: No, no está metido el desempleo, se lo han contado mal.

Ra: Se lo he oído en muchas ocasiones.

Ru: Que no tiene que ver con el desempleo, esto es otra cosa, señor Rajoy.

Ra: Yo creo que deberían explicar mejor las cosas.

Ru: Esto es otra cosa, señor Rajoy. No tiene que ver con el desempleo. Dígame usted, ¿va a cambiar el desempleo, sí o no? ¿Lo va a bajar o no lo va a bajar? ¿Va a pagar lo mismo que están cobrando los trabajadores ahora, sí o no? Déjeme acabar. Dígame una segunda cosa, si no le importa.

El uso reiterado de *sí/no* reproduce el deseo de alineación opuesta al hablante anterior, de mostrar el desacuerdo entre los interlocutores, por encima del tema objeto de discusión. En la secuencia no se aportan argumentos o puntos de vista sino simplemente se expresa la polaridad. La negación constituye la forma más fuerte de rechazo o refutación, porque consiste en negar directamente lo que se ha dicho anteriormente. Los enunciados marcan la polaridad directa y sin atenuación, con respecto al hablante anterior.

En las marcas explícitas de alineación encontramos por tanto algunas estrategias características de la comunicación política. La alineación frente al otro, ya sea en positivo o en negativo (alineación divergente), se emplea estratégicamente en virtud de varios factores, como el tipo de temas objeto de discusión. En los temas que no conllevan riesgo para la imagen del político, los dos candidatos se permiten la alineación convergente, en un acto valorizante de su propia imagen, pues crean, proyectan, imagen de *ethos* abierto a la negociación y al diálogo. En la exposición de argumentos concretos relativos a grandes asuntos, en cambio, los debatientes entran en

la estrategia de oponerse a la alineación anterior como forma de exhibir su rol de oponente, sea cual sea el contenido o los argumentos.

3.2.4. Preguntas

La pregunta constituye una forma básica de obtener alineación en la conversación cotidiana y en otros muchos géneros orales, como la entrevista. Sin embargo, en la conversación cotidiana la pregunta con frecuencia muestra una posición neutra (*neutralistic stance*), que no condiciona la respuesta del interlocutor. En otros géneros orales en cambio, las preguntas pueden expresar una determinada alineación implícita. Así ocurre, por ejemplo, en la entrevista política, en la que el entrevistador formula preguntas que a menudo contienen fuertes presuposiciones o incluso otros actos de habla indirectos, como de habla indirectos, como evaluaciones, acusaciones, o incluso insultos (Hidalgo Downing 2009a, 2009b).

En el debate, las preguntas entre los debatientes constituyen ejemplos, como en la entrevista política, de alineación implícita. Así, las preguntas eco repiten parcialmente un enunciado anterior, desafiando el punto de vista expresado por la intervención anterior:

(26) Ra: No lo ha entendido bien.

Ru: ¿Que no lo he entendido bien? Lo he leído, señor Rajoy, no hay ninguna mención a la financiación de la sanidad pública. Y eso no es cuestión de entendimiento, es cuestión de que no la hay.

En otros casos, en cambio, las preguntas enmascaran desafíos, y presentan implícitamente evaluaciones negativas del oponente:

(27) Ru: Entonces, la pregunta que le hago a continuación es: ¿Va usted a cumplir su programa? ¿Por qué me dice usted que no va a bajar el seguro de desempleo, la prestación por desempleo, si lo tiene usted escrito en su programa? Lo tiene usted, usted tiene un cambio del seguro de desempleo, si lo está anunciando.

En esta secuencia, Rubalcaba anuncia que va a formular una pregunta (*la pregunta que le hago a continuación es*); aquí se desvela el carácter comprometido que posee la pregunta en el discurso político, puesto que obliga al oponente a alinearse, a tomar posición, sobre un tema o asunto determinado. Además, y puesto que se trata de un debate electoral, la alineación se interpreta en clave realizativa, como el compromiso del hablante con lo que dice, para realizarlo en el futuro inmediato.

Este tipo de pregunta se encuentra en varias secuencias, puesto que el candidato (Rubalcaba) la emplea como una estrategia para acorralar a su oponente, es decir para exigir su posicionamiento y alineación explícita con determinados temas:

(28) Ru: Muchas gracias, señor Rajoy pero ¿me quiere usted decir si va a cambiar el sistema de prestaciones por desempleo?

Ra: No, ya se lo he dicho. Además le he dicho que miente, le he dicho las dos cosas, que miente y que deja caer insidias.

El oponente (Rajoy) contesta al acoso mediante la negación total (no, ya se lo he dicho), rechazando por tanto la pregunta y el hecho de hacerla.

Otro tipo de preguntas *de alineación* son aquellas que el propio hablante contesta, y que, además de dinamizar el discurso y permitir que avance temáticamente, constituyen formas de marcar el posicionamiento del hablante con respecto a determinados asuntos o líneas de acción, esta vez de forma positiva o auto-valorizante.

(29) Algo más. Por tanto, usted puede hacer ese debate de siempre u otro distinto, decir qué es lo que va a hacer realmente con este país en la economía. Que es lo que yo pretendo hacer a partir de ahora. Hay un problema de empleo muy serio, lo hay.

¿Y cómo lo abordaría? Pues yo le voy a decir lo que haría. Yo haría en el año en el año 2012 y 2013 le diría todas las empresas de menos de 50 trabajadores que creen un nuevo puesto de trabajo, uno nuevo, que la Seguridad Social se la paga el Estado. 2012 y 2013.
(Ru)

4. Conclusiones

El análisis del corpus estudiado revela que la alineación verbal de los participantes en el debate constituye una operación primordial que articula el discurso. Si bien el político muestra una posición determinada sobre los asuntos y temas objeto de discusión, el debate pone en juego, y en cuestión en numerosas ocasiones, la construcción subjetiva del discurso, revelándose en cambio el valor de la negociación interpersonal en la construcción de la alineación. Por esta razón, los procedimientos de alineación verbal son variados y complejos en este tipo de discurso: marcas explícitas y metadiscursivas de acuerdo y desacuerdo, expresiones de polaridad positiva y negativa, el uso de los distintos pronombres personales, el reciclaje del material lingüístico de la intervención inmediatamente anterior, las multifuncionales preguntas. En el análisis de la alineación verbal ha de tomarse en cuenta la estructura secuencial del habla, puesto que los participantes actúan localmente para construir la alineación, si bien aportan asimismo

sus propias posiciones previas al debate, previas al discurso; el debate se muestra por tanto como un ejercicio de alineación convergente y divergente, según los objetos (asuntos); la alineación convergente como acto valorizante de la propia imagen, y divergente como forma de distanciamiento del interlocutor, de mostrar oposición, sea cual sea el asunto o los argumentos. A diferencia de la conversación, por tanto, la alineación verbal en el debate no conlleva una modificación del curso de la conversación, como una escenificación de los roles y acciones que el político intenta proyectar sobre sí para lograr construir un *ethos* favorable a sus potenciales electores.

Bibliografía

- Adetunji, A. (2006): Inclusion and exclusion in political discourse: deixis in Olusegun Obasanjo's speeches. *Journal of Language and Linguistics*, 5 (2): 177-191.
- Conrad, S. y D. Biber (2000): Averbial marking of stance in speech and writing. En: Hunston y Thompson (eds.), 56-74.
- Du Bois, J. W. (2007): The stance triangle. En: Englebretson (ed.), 139-182.
- Englebretson, R. (2007) (ed.): *Stancetaking in Discourse*. Amsterdam: Benjamins.
- Goffman, E. (1981): *Forms of Talk*. Oxford: Blackwell.
- Haddington, P. (2007): Positioning and alignment as activitites of stancetaking in news interviews. En: Englebretson (ed.), 283-319.
- Helfrich, U. (2011): *Face management* en la comunicación política. Un análisis discursivo multimodal. En: Held, G. y U. Helfrich (eds.), *Cortesía – Politesse – Cortesía. La cortesía verbale nella prospettiva romanistica / La politesse verbale dans une perspective romaniste / La cortesía verbal desde la perspectiva romanística*. Fráncfort del Meno: Lang, 117-139.
- Hidalgo Downing, R. (2009a): Políticos y ciudadanos. Análisis conversacional de la entrevista política. *Revista Electrónica de Lingüística Aplicada (RAeL)* 9, 89-101.
- Hidalgo Downing, R. (2009b): La gestión de la imagen del político en la interacción cara a cara. *Español Actual* 92, 122-155.
- Hidalgo Downing, R. y M^a J. Nieto y Otero (2014). Estrategias de vinculación afectiva y entonación en un debate político. *Oralia* 17, 211-237.
- Hunston, S. y G. Thompson (eds.) (2000): *Evaluation in Text: Authorial Stance and the Construction of Discourse*. Oxford: OUP.

- Hyland, K. (2005): Stance and engagement: a model of stance in academic discourse. *Discourse Studies* 7 (2), 173-192.
- Jones, C. y E. Ventola (eds.) (2008): *From Language to Multimodality. New Developments in the Study of Ideational Meaning*. Londres: Equinox.
- Lavid, J. (2008): The grammar of emotion in English and Spanish: a systemic-functional approach. En: Jones y Ventola (eds.), 67-87.
- Lim, T.-S. (2007): Facework and interpersonal relationships. En: Ting-Toomey, S. (ed.), *The Challenge of Facework*. Nueva York: State University of New York Press, 210-223.
- Martin, J. R. (2000): Beyond exchange: appraisal systems in English. En: Hunston y Thompson (eds.), 142-175.
- López Serena, A. y E. Méndez García de Paredes (2009): La interrupción como mecanismo regulativo de las interacciones verbales. *Español Actual* 92, 159-221.
- O'Keefe, A. (2006): *Investigating Media Discourse*. Londres: Routledge.
- Schwartz, S. H. (1992): Universals in the content and structure of values: theoretical advances and empirical tests in 20 countries. En: Zanna, M. (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. Vol. 25. San Diego: Academic Press, 1-65.
- Scott, C. (2008): Construing attitude and experience in discourse – the interaction of the transitivity and appraisal systems. En: Jones y Ventola (eds.), 87-111.
- Spencer-Oatey, H. (2007): Theories of identity and the analysis of face. *Journal of Pragmatics* 39/4, 639-656.
- Thompson, G. y S. Hunston (2000): Evaluation: an introduction. En: Hunston y Thompson (eds.), 1-26.
- Thompson, G. y L. Alba Juez (eds.) (2014): *Evaluation in Context*. Amsterdam: Benjamins.
- Walter, M. A. y otros (2012): That's your evidence? Classifying stance in online political debate. *Decision Support Systems* 53/4, 719-729. < http://acawiki.org/That%E2%80%99s_your_evidence%3F:_Classifying_stance_in_online_political_debate >. Última consulta: 06-05-2015.

Recibido: 4 de septiembre de 2014

Aceptado: 30 de octubre de 2014

Publicado: 30 de noviembre de 2015