

## El acto de desacuerdo en el español coloquial

### The act of disagreement in colloquial Spanish

Ewa Urbaniak<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Uniwersytet Łódzki, Polonia

Recibido: 19/09/2022; Aceptado: 06/04/2023

#### Resumen

El presente artículo trata del acto de habla de desacuerdo en español coloquial. El estudio está basado en el análisis del acto de desacuerdo en las conversaciones coloquiales recogidas en el corpus Val.Es.Co. El objetivo del trabajo consiste en proponer una definición del acto en cuestión, elaborada a partir de los ejemplos encontrados en el corpus. Además, se introduce una clasificación del acto de desacuerdo basada en los factores que influyen tanto en la forma como en el significado pragmático del acto, especialmente su función a nivel argumentativo e interactivo. Además, se explica cada tipo del acto de desacuerdo, exponiendo sus características y particularidades.

**Palabras clave:** acto de desacuerdo; español coloquial; pragmática lingüística; argumentación; interacción.

#### Abstract

The present article considers the speech act of disagreement in colloquial Spanish. The study is based on the analysis of the acts of disagreement in colloquial conversations collected from the Val.Es.Co. corpora. The aim of the paper is to propose a definition of the act in question created on the basis of examples gathered from the corpora. Furthermore, a classification of the act of disagreement is introduced based on the factors that influence both its form and pragmatic meaning, especially on the argumentative and interactive level. Every type of act is explained, and their characteristics and peculiarities are specified.

**Keywords:** act of disagreement; colloquial Spanish; linguistic pragmatics; argumentation; interaction.

## 1. INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente trabajo consiste en exponer y describir el acto de habla de desacuerdo en español coloquial. En los últimos años en el ámbito de la pragmática lingüística se ha despertado un gran interés por la temática de los actos de habla. Por tanto, el reto de definirlos y explicar su significado no puede considerarse una idea novedosa. Sin embargo, creemos que el estudio profundo de determinados actos de habla sigue siendo conveniente por varias razones. Primero, no existe unanimidad entre los investigadores acerca de la definición y el carácter de determinados actos de habla. Como vamos a demostrar, diversos trabajos aportan explicaciones y descripciones bien distintas, lo que complica el proceso de compaginar las posturas y negociar una solución común. Segundo, la lengua está cambiando constantemente, también a nivel pragmático. Las realizaciones de diversos actos de habla, como pedir, perdonar, agradecer, saludar, etc. parecen haber sufrido cambios significativos, al tiempo que se ha ido modificando la realidad que nos rodea. Por tanto, los estudios sobre actos de habla deberían ser dinámicos, incluyendo aportaciones más recientes del tema en cuestión. Por último, hoy en día disponemos de una herramienta muy valiosa de la que carecían los lingüistas de otras épocas: se trata de transcripciones de conversaciones reales, recogidas en numerosos corpus. Por tanto, en vez de formular suposiciones acerca del significado de un determinado acto podemos comprobarlo sobre datos empíricos. Por eso, nos hemos atrevido a repensar y redefinir el concepto del acto de desacuerdo. Tras describir aportaciones de otros autores sobre el acto de desacuerdo, proponemos una definición y clasificación elaboradas a partir de los corpus del español coloquial, describiendo con detalle cada tipo del acto con sus características y particularidades.

En el ámbito de los estudios lingüísticos podemos encontrar numerosos trabajos sobre el acto de desacuerdo; sin embargo, no existe uniformidad en cuanto a su definición. [Herrero \(2002\)](#) y [Brenes \(2011\)](#) lo caracterizan como un tipo de acto disentivo, esto es:

Los actos de habla disentivos niegan la veracidad o validez del contenido proposicional afirmado por otro interlocutor o, dicho de otra forma, se centran en la impugnación de la información que ha sido o está siendo emitida por el otro participante en la comunicación. Se trata de un rechazo de dictum que puede ser glosado como “me opongo, niego lo que tu afirmas”. ([Brenes, 2011: 32](#))

Por lo tanto, según las autoras, el acto de desacuerdo constituye un tipo de una categoría más amplia de actos disentivos (que incluye también, por ejemplo, el acto de rechazo). Según [Rees-Miller \(2000: 1088\)](#):

A Speaker S disagrees when s/he considers untrue some Proposition P uttered or presumed to be espoused by an Addressee A and reacts with an utterance the propositional content or implicature of which is Not P.

En otras palabras, el desacuerdo ocurre cuando un hablante afirma “P” y el otro lo considera erróneo, entonces reacciona mediante el contenido o implicatura de “No P”. Además, el autor enumera tres tipos de desacuerdo: el desacuerdo mitigado, el desacuerdo no mitigado y el desacuerdo intensificado. [Gruber \(2001: 1823\)](#), por su parte, distingue entre el desacuerdo explícito, el desacuerdo pragmático (que presenta una menor relación temática con lo dicho por el interlocutor) y *opposing questions* (las preguntas que muestran que el hablante no concuerda con lo que le dice el interlocutor). Conviene mencionar también la clasificación de [Muntigl y Turnbull \(1998\)](#) que enumeran: *irrelevancy claims* (afirmaciones que demuestran que lo dicho por el interlocutor resulta irrelevante), *challenges*

(en general, son preguntas que cuestionan lo dicho por el interlocutor), *contradicciones* (realizadas mediante negación) y, *counterclaims* (se propone otro argumento que no cuestiona directamente lo dicho por el interlocutor, aunque implícitamente muestra el desacuerdo). Los estudios sobre el acto de desacuerdo han sido relacionados también con la teoría de cortesía, puesto que, en principio, este puede suponer una amenaza a la imagen del interlocutor (véanse, entre otros, [Holtgraves 1997](#); [Locher 2004](#); [López Saco 2008](#)).

Las diversas teorías y definiciones suelen subrayar las siguientes características del acto disentivo, recogidas por [Herrero \(2002\)](#):

- es un acto reactivo/reactivo–iniciativo (véase el sistema de unidades de Val.Es.Co., [Briz et al., 2014](#)) es decir, aparece como respuesta a lo dicho o hecho anteriormente;
- tiene la doble directividad: se orienta hacia el turno anterior y el posterior;
- es relativo, puesto que se define en oposición a los actos de acuerdo;
- es gradual;
- en principio, se considera la segunda parte no preferida (aunque, autores como [Pomerantz \(1984\)](#) o [Kotthoff \(1993\)](#) apuntan a que, en ciertas situaciones los actos disentivos parecen preferidos).

El objetivo del presente estudio consiste en definir, clasificar y describir el acto de desacuerdo en la conversación coloquial en el español de España. Intentaremos proponer una definición que aborde diferentes aspectos del acto en cuestión, presentar su funcionamiento a partir de los ejemplos del corpus y delimitar cuáles son las marcas lingüísticas a partir de las cuales se crea el acto de desacuerdo. El trabajo se divide en cuatro secciones: en la sección 2 describimos las nociones clave que aparecen en los análisis del acto de desacuerdo; en la sección 3 proponemos nuestra clasificación del acto de desacuerdo; en la sección 4 se describen y explican los tipos del acto de desacuerdo propuestos.

## 2. ESTUDIOS PREVIOS SOBRE EL ACTO DE DESACUERDO

Diferentes estudios sobre el acto desacuerdo lo vinculan a conceptos de carácter pragmático-interactivo. Primero, se lo considera como el ejemplo del acto no preferido. El término de *preferencia* fue introducido en el campo de la pragmática por [Stephen Levinson \(1983: 332-345\)](#) como respuesta al concepto de marcación en otros niveles de estudio. Según Levinson, en pares adyacentes podemos encontrar unas respuestas más prototípicas, preferidas y otras menos prototípicas, no preferidas. Por ejemplo, ante una propuesta o invitación lo preferido es aceptarla y no rechazarla. En cuanto al acto de desacuerdo, en numerosos casos parece un acto no preferido, ya que supone la falta de adecuación a las normas socioculturales. [Pomerantz \(1984\)](#) argumenta incluso que, del mismo modo que en el caso de la marcación morfológica, el acto no preferido se caracteriza por una cantidad mayor de material lingüístico. Por tanto, si alguien invita a otro a una fiesta, la respuesta más preferida es la aceptación, que suele realizarse mediante un enunciado breve tipo *sí, gracias por invitarme, qué amable por tu parte*, etc. Ahora bien, si se quiere rechazar la respuesta, normalmente la expresión *no* estará acompañada por una justificación, explicación, disculpa, etc., secuencias que se realizan mediante un repertorio más amplio de recursos lingüísticos.

El concepto de preferencia, aunque en principio muy acertado, resulta mucho más complejo de lo que parece a primera vista. En cuanto al acto de desacuerdo, numerosos autores han revelado que la (no) preferencia de este acto depende de muchos factores, como

el entorno sociocultural (Bilmes, 1988; Kotthoff, 1993; Edstrom, 2004; Johnson, 2006; López Saco, 2016); el tema de la conversación (Kotthoff, 1993); las características sociolingüísticas de los participantes, como la edad (Georgakopoulou, 2001). Por tanto, ante una opinión o valoración, la respuesta preferida no siempre es el acuerdo. Como argumenta Shiffrin (1984), en la comunidad judía en este tipo de situaciones el desacuerdo es el acto más apreciado, puesto que contribuye a la *sociability* (la creación de la identidad social). En cuanto al español, Brenes (2011: 146) afirma lo siguiente:

En la conversación coloquial española, las premisas socioculturales hacen que el desacuerdo no se perciba como un acto de habla deteriorante de manera intrínseca, por lo que este se emite explícitamente y sin ningún tipo de dilaciones ni atenuaciones, esto es, sin poseer los rasgos lingüísticos propios de las respuestas despreferidas.

Por tanto, en numerosos casos en español, el desacuerdo no necesariamente constituye un acto no preferido (como demostraremos en la sección 4.4.6.).

El concepto de preferencia está estrechamente relacionado con la cortesía verbal. El estudio de cortesía, introducido por Brown y Levinson (1987) se basa en el concepto de *face* de Goffman (1959, 1967) y ha sido desarrollado a lo largo de los años por diversos autores de diferentes áreas socioculturales (véanse, entre otros, Culpeper, 1996; Bravo, 2002, 2019; Bravo y Briz, 2004; Fuentes, 2010; Barros, 2011; Albelda y Barros, 2013). La cortesía verbal consiste en aplicar ciertos mecanismos lingüísticos con el objetivo de preservar la imagen del interlocutor. Siendo el acto en muchos casos no preferido, el desacuerdo puede suponer la amenaza a la imagen positiva de otro hablante. Por tanto, frecuentemente viene acompañado por otros mecanismos que intentan minimizar la posible amenaza a la imagen del interlocutor.

Como indican Blum-Kulka, House y Kasper (1989) al analizar las peticiones, el acto de habla suele dividirse en dos partes: núcleo y apoyos<sup>1</sup>. El núcleo es la realización directa del acto de habla, mientras que los apoyos constituyen todos los enunciados o expresiones que respaldan el acto de habla. Por tanto, en la petición *Juan, ¿puedes ayudarme con este ejercicio? Es que no lo entiendo*, el vocativo *Juan* es el apelativo (elemento periférico respecto al núcleo), la interrogación *¿puedes ayudarme con este ejercicio?* el núcleo, mientras que *es que no lo entiendo* el apoyo que justifica la petición. El mismo concepto se puede aplicar al acto de desacuerdo; como explicaremos en la sección 3.1., la secuencia de desacuerdo se compone de elemento nuclear y apoyos.

Conviene señalar que la problemática de desacuerdo aparece también en los trabajos sobre el conflicto. Vuchinich (1987) analiza las discusiones en familia, concluyendo que el objetivo de los participantes no consiste en eliminar el desacuerdo, sino en mantener el equilibrio entre el acuerdo y el desacuerdo, evitando un conflicto profundo. García Gómez (1998), por su parte, esbozando el esquema del habla conflictiva, incluye el desacuerdo como uno de los posibles mecanismos que llevan al conflicto (pero no el único). Analizando el caso de las conversaciones en los programas televisivos de entretenimiento en Japón, Honda (2002) demuestra cómo se maneja el desacuerdo en la comunidad japonesa, en la que en general se intenta evitar cualquier forma de conflicto.

Los estudios recientes abarcan la problemática del acto de desacuerdo en función de diversas nociones sociopragmáticas. Entre otros, Wan, Lin y Tsai (2022) estudian la realización del acto de desacuerdo en Taiwán según el sexo del interlocutor. El análisis

<sup>1</sup> El mismo concepto aparece en el análisis de peticiones llevado a cabo por Escandell (2013: 113).

demuestra que en la comunidad estudiada las mujeres y los hombres presentan el desacuerdo usando técnicas y mecanismos diversos.

### 3. NUESTRA PROPUESTA

El presente trabajo es el fruto del análisis del acto de desacuerdo en el corpus de conversaciones coloquiales en español elaborado por el grupo Val.Es.Co. El estudio se ha realizado durante la estancia en grupo del seno Val.Es.Co (marzo – junio 2022) bajo la tutoría del profesor Antonio Briz. A partir de los ejemplos del corpus, proponemos la siguiente definición del acto de desacuerdo:

El acto de desacuerdo es la reacción contraria o diferente, de carácter argumentativo y social, a lo manifestado anteriormente.

La definición contiene una serie de características clave que delimitan el concepto amplio de desacuerdo. Primero, como apuntan otros autores, es un acto reactivo o reactivo-iniciativo (Herrero, 2002; Brenes, 2011). Esto significa que el desacuerdo constituye la respuesta que puede terminar el intercambio, o bien iniciar otra respuesta por parte del interlocutor. Ahora bien, el elemento desencadenante puede ser de varia índole. Consideramos “lo manifestado anteriormente” como lo dicho o lo hecho por una persona. Con mucha frecuencia, la persona que desencadena el desacuerdo es el interlocutor. Entonces, el hablante A dice algo con lo que el hablante B no está de acuerdo, lo que B manifiesta verbalmente. El desacuerdo puede concernir también a lo hecho por el interlocutor. Por ejemplo, si A le echa una bronca a un niño por algo y B cree que no es la culpa del niño, puede expresar el desacuerdo con el comportamiento de su interlocutor. El desacuerdo puede corresponder también a lo dicho o hecho por una tercera persona no presente en la conversación en curso, sea algún conocido, o alguien a quien no se conoce personalmente (político, artista, etc.).

En el acto de desacuerdo pueden distinguirse dos modos de proceder: tomar la posición contraria o corregir la información dada:

1) Tomar posición contraria/diferente: entendemos como “posición” la perspectiva, el punto de vista o la postura manifestada en la interacción. La posición de un hablante frente a un asunto puede ser invariable o puede cambiar según las necesidades interactivas, ajustándose a la situación comunicativa.

- (1) 287 M: [(O)] pero si te vas como Dio.  
 288 manda/ casao y por la Iglesia y todo  
 289 A: y para qué/ ¿para los cuatro [días estar- para a los cuatro días  
 290 estar de papeleos?// ¡uuoo!]  
 291 M: [entonces tam- tamb- eent-no/]  
 292 e- entonces usted está pensando que cuatro días- es(o) n(o-)  
 293 o hay que pensar eso/ tú te vas feliz y quieres a tu ma- y es ir↑ -  
 294 yo no lo pensé cuando me casé y usted tampoco lo pensaría  
 295 ¿por qué tiene que pensarlo el chiquillo?  
 Conv. S.65.A.1  
 Posición de M: el chico debe casarse  
 Posición contraria de A: el chico no debe casarse

En este fragmento, dos mujeres discuten sobre la necesidad que tiene un chico, otro participante de la conversación, de contraer matrimonio. Cada una presenta distinta posición frente al asunto. M cree que el chico debe casarse, A opina que no debe hacerlo. Por tanto, el factor desencadenante es la distinta posición frente a la cuestión comentada. En este caso, la posición manifestada por A parece contraria a la de M; no obstante, el desacuerdo puede realizarse también al presentar una posición diferente, como en el ejemplo:

- (2) 591 D: a mí me parecen que de la<alargamiento/>s dietas más sanas que yo he visto en el mundo  
 592 A: [la die-]  
 593 D: [son] la japonesas  
 594 A: ¿la japonesa?/ hombre la mediterránea está reconocida como de las [más] variadas  
 Corpus Ameresco (Las Palmas)  
 Posición de D: la dieta japonesa es la más sana  
 Posición diferente de A: la dieta mediterránea es la más sana

Como podemos notar en este fragmento, las posiciones adoptadas por los hablantes no se clasifican como contrarias, más bien son diferentes, ya que la dieta mediterránea no es contraria a la dieta japonesa, sino distinta.

2) Corregir la información dada:

- (3) 272 B: mm/fue por aquí ¿no?  
 273 C: ¿por aquí? ¡qué va!/ fue en el Sidi  
 274 B: ¡ah!  
 Conv. H. 38. A.1  
 Información de B: el incendio ocurrió en lugar X  
 Información de C: el incendio ocurrió en lugar Y (Sidi)

En este caso, es difícil atribuir posiciones a los interlocutores, ya que se trata más bien de demostrar otro conocimiento. El tema de la conversación es un incendio. Según el conocimiento de C, el incendio ocurrió en otro lugar que el indicado por B. Por eso, corrige lo dicho por su interlocutor mediante la pregunta *eco ¿por aquí?*<sup>2</sup> y la fórmula *¡qué va!*<sup>3</sup>.

### 3.1. El esquema interactivo del desacuerdo

La secuencia de desacuerdo, cuyo elemento nuclear constituye el acto de desacuerdo, es un acto comunicativo complejo que presenta el esquema siguiente:

elemento desencadenante → el acto de desacuerdo ↓ los apoyos (la negociación de acuerdo)

Nótese el funcionamiento de las partes expuestas mediante el ejemplo siguiente:

<sup>2</sup> La pregunta *eco* es la repetición del interlocutor, con la entonación modificada, que puede expresar diferentes nociones, como asombro, emociones negativas o positivas, incompreensión, etc. (sobre las preguntas *eco*, véanse, Sobin, 1990; Dumitrescu, 1992, 1993; Casado, 2003; Reis, 2017).

<sup>3</sup> Sobre el marcador *qué va*, véase Urbaniak, 2022.

- (4) 284 B: el de la Puebla conduce bien/ también Cosme/// ¿no? /// TÚ SUBE  
 285 CON UN EXPERTO// a lo mejor es peor/ pero (2")  
 286 A: pero si Jose conduce muy bien / mamá §  
 287 B: §JOSE// noo tiene  
 288 PRÁCTICA// y son CURVAS  
 289 C: ° (¡hombre!/ tampoco→) °  
 290 B: ° (¿eh?/ ¿no?) °  
 291 A: PERO SI ÉL VA/// SI IRÁ- no irá ni a diez kilómetros por hora//  
 292 si cuANDO VAMOS RECTO→§  
 293 B: § a ver si [te pregunta=]  
 294 A: [te lleva→]  
 295 B: = si hay una curva/ y vais abajo  
 296 A: [(RISAS)]  
 Conv. RV. 114. A.1

El elemento desencadenante constituye la razón por la que aparece el acto de desacuerdo, como la posición o corrección de lo dicho o hecho por el interlocutor. En el caso del ejemplo (4), el elemento desencadenante es la divergencia entre opiniones de las participantes (madre e hija) sobre si José es un buen conductor (la posición de la hija) o no (la posición de la madre). El elemento desencadenante provoca la aparición del acto de desacuerdo, en este caso, realizado mediante la construcción adversativa encabezada por *pero*.

Tal como indicamos en la sección 2, los actos de habla están compuestos por elementos nucleares y elementos de apoyo. En el ejemplo 4, primero la hija introduce el acto nuclear, estableciendo su posición, después empieza la etapa de negociación basada en distintos apoyos. La madre justifica su punto de vista en la intervención 287, aportando dos argumentos: que José no tiene experiencia y que la carretera tiene curvas. Después, la hija respalda su posición afirmando que José no conduce rápido. Todos estos elementos constituyen apoyos del acto de desacuerdo cuya finalidad radica en negociar el acuerdo.

A veces, como ocurre en el ejemplo (3), el desacuerdo no provoca una discusión larga, ya que uno de los participantes le da la razón a su interlocutor. Sin embargo, en numerosos casos, cuando los participantes no están de acuerdo, intentan negociar su posición y, por tanto, el diálogo polémico se alarga, lo que ocurre en el ejemplo (4).

Desde el punto de vista del desarrollo de la conversación, la secuencia de desacuerdo puede ejercer cuatro posibles efectos:

- 1) los participantes llegan brevemente a un acuerdo: tal es el caso del fragmento (3) en el que uno de los hablantes le da la razón inmediatamente a otro;
- 2) los participantes llegan a un acuerdo después de una discusión prolongada;
- 3) la conversación se desvanece: como ocurre en el ejemplo (4), después de una secuencia de desacuerdo los participantes pueden cambiar de tema, sin establecer una posición común. En el corpus hemos observado que una gran parte de los desacuerdos terminan de este modo, sin acuerdo, pero también de modo no conflictivo.
- 4) el conflicto: a veces, la secuencia de desacuerdo provoca el conflicto que no termina al acabar la conversación. Tal es el caso de la conversación ML.84.A.1 del corpus Val.Es.Co

que constituye una pelea entre novios. Como la relación entre los participantes es muy estrecha y, además, el tema de la discusión abarca los problemas de pareja, en vez de llegar a un acuerdo o cambiar de tema, la secuencia provoca un conflicto cuyo efecto parece llegar más allá de la conversación<sup>4</sup>.

### 3.2. El nivel argumentativo y el nivel social

Como apuntamos en la definición, el acto de desacuerdo tiene una doble finalidad: a nivel argumentativo y a nivel social. En cuanto al primero, el hecho de mostrar el desacuerdo indica normalmente que el hablante quiere convencer a su interlocutor de sus razones. Por tanto, en muchos casos, el desacuerdo constituye un mecanismo de carácter argumentativo: se usa con el objetivo de demostrar un argumento que apoya una conclusión contraria a la propuesta por el interlocutor (sobre la dimensión argumentativa, véanse a [Anscombe y Ducrot 1994](#); [Lo Cascio 1998](#); [Plantin 1998](#); Fuentes y Alcaide 2002, 2007; [Toulmin 2007](#)). Hay dos posibles efectos del desacuerdo a nivel argumentativo: el hablante puede llegar a cambiar la opinión de otro participante o cada uno puede consolidar sus posiciones. En el primer caso, el desacuerdo se convierte en el acuerdo, como en el ejemplo (3), en el que el hablante C llega a convencer a B de la veracidad de sus palabras. En (4), por otra parte, los participantes no se convencen, cada uno se queda con su punto de vista. En este caso, a nivel argumentativo, los hablantes consolidan su opinión.

El acto de desacuerdo puede concernir a diferentes partes de argumentación. A veces, el desacuerdo afecta la conclusión. Tal es el caso del ejemplo (4), en el que la conclusión de la madre (que Juan no es buen conductor) está criticada por la hija (que dice que Juan no es un conductor tan malo). No obstante, en algunos casos el desacuerdo no corresponde a la conclusión, sino a un argumento. Veamos el ejemplo siguiente:

- (5) 243 R: [pero ahí] no  
 244 puedes solucionar NADA ↑ [porque cada uno en su casa ↑ hace  
 245 lo que quiera no le vas a decir oye tú compra pescao fresco que este  
 246 no me gusta el olor que hace]  
 247 E: [no ↓ / NOO pero sí ↓ pero ahora (O)  
 248 sí pero ahora (O) no ↑ pero ahora mismo si fuera ↑ ] vamos a  
 249 suponer/ a dee Gargallo que a veces s- vienen los yernos o  
 250 algo/ le podría decir- le podría decir oye que el pescao este ↑ sí lo  
 251 tienes ↑  
 252 R: eso- ↑ eso son malas cosas de decir ↓ oye  
 253 E: ¿y su se lo pue-? ¿yy si s- coge una intosicación [y dice que he  
 254 cogido una intosicación (O)=]  
 255 R: [pues es pro-  
 256 blema de ellos tú no- tú no te vas-] REME§  
 257 M: §[es problema de

<sup>4</sup> La secuencia fue detenidamente descrita por Antonio Briz durante su intervención durante el Seminario introductorio del proyecto ESPRINT (Valencia, 6-7 junio 2022).

- 258 ellos]  
 259 E: §[pero me sabe  
 260 mal ↓ oye ↓ sí] §  
 261 R: §oye ↑ pero es para que te digan ¿a ti [qué te impor-  
 262 ta lo que yo compro?]  
 263 E: [¿qué te im-  
 264 porta (( ))] no ↓ en esto tienes razón [pero es que]  
 265 [claro]  
 Conv. MA.341.A.1

El fragmento presentado proviene de la conversación sobre relaciones con los vecinos. El participante E se queja de los olores que se producen en otras viviendas y que le molestan. En general, todos los participantes coinciden en que es difícil aguantar los olores que provienen de otras casas. Sin embargo, E propone advertir a los vecinos que el pescado que comen puede estar podrido. R, en cambio, no cree que eso sea una buena idea, ya que resulta poco educado decir algo así a otros (muestra el desacuerdo en la intervención 252). Por tanto, el desacuerdo no concierne a la conclusión (todos coinciden que tienen un problema con los vecinos), sino a uno de los argumentos. Al final, E admite que su propuesta de actuación puede resultar poco exitosa, pero sigue creyendo que necesitan tomar algunas medidas.

Cuando el desacuerdo no radica en tomar posiciones contrarias ni diferentes, sino que se trata de corregir la información dada por el interlocutor, la finalidad argumentativa de la secuencia radica en convencer a otro de la veracidad de la información defendida. A veces, como en el ejemplo (3), el interlocutor admite la razón de otro participante. En este caso, se cumple el objetivo argumentativo. Sin embargo, a menudo la argumentación, a pesar del acto nuclear, tiene que realizarse mediante diferentes apoyos, como en el ejemplo:

- (6) 66 E: que vendrá aquí o irá a su colegio  
 67 G: ¡ah!/// (3") allí por la plaza de toros ¿noo?  
 68 E: no// por el campo de fútbol  
 69 G: ° (¡ah! por el campo de fútbol) ° // ¿allí es donde vive él ahora?  
 70 E: siempre  
 71 G: siempre  
 72 E: bueno  
 73 G: yo es que/ he entendío que/ había una ahí por la plaza de toros§  
 74 E: §no/ está allí desde que- desde que está enn- en la facultad-  
 75 la escuela/él- él estaba enn- ¿cómo se llama ↑ / el colegio?//  
 76 Montesinos °(me parece) ° /// (2") ¿te suena?// es de po aquí  
 77 ¿no?  
 Conv. L.15.A.2

El tema de la conversación concierne a la dirección de un colegio. G cree que el colegio se encuentra cerca de la plaza de toros, mientras que E lo corrige diciendo que está más bien cerca del campo de fútbol. G, no obstante, sigue con la incertidumbre, explicando que ha entendido otra cosa. Como reacción, E introduce unos mecanismos de apoyo (en la intervención 74) que justifican su punto de vista. Podemos observar, por lo tanto, que la

argumentación no se limita a un intercambio breve, requiere aplicar más recursos por parte de los participantes.

La segunda dimensión en la que operan las secuencias de desacuerdo es el nivel social. Aunque tradicionalmente el desacuerdo se percibía como acto no preferido (véanse a Levinson, 1983; Pomerantz, 1984), el análisis de las conversaciones coloquiales nos demuestra que existen dos tipos generales del acto en cuestión con diferente efecto a nivel interpersonal: el desacuerdo contra el otro (de amenaza a la imagen) y el desacuerdo a favor de otro (de cortesía). El primer tipo puede suponer amenaza a la imagen del interlocutor, ya que demuestra la falta de razón, de información, de conocimiento, etc. En general, el hecho de demostrar que alguien se equivoca suele amenazar su imagen. Sin embargo, la amenaza no debe confundirse con la descortesía. El acto de desacuerdo, aunque amenaza la imagen, puede ser formulada de acuerdo con las reglas de cortesía.

Entre los casos del desacuerdo contra el otro, hemos encontrado la siguiente conversación entre padre e hija:

- (7) 108 A: (( )) si puedeh ir con esas/ ¡hostiaa!  
 109 B: papa/ me entran muchas piedras  
 110 A: ¿DE QUÉ TE ENTRAN LAS PIEDRAS?  
 111 B: §¡papa! DE LA ARENA ↓ yo  
 112 estoy haciendo MATERIAAL ↓ MIRA ↑ por ahí me entraban  
 113 muchas PIEDRAS ↑ §  
 114 A: § ¿y QUÉ te metes con los pies dentro l'are-  
 115 na?  
 116 B: noo/ los tengo así/ pero a o mejor la pala-/ por cae arena y  
 117 se- mm entra ahí dentro  
 118 A: MIRA a mí no ME ENTRA  
 Conv. RV.114.A.1

La hija se queja de que le entran las piedras en el zapato, mientras que el padre no se lo cree, usando la interrogación de construcción “de que + repetición eco”. Así, se desarrolla la secuencia de desacuerdo en la que la hija quiere convencer a su padre de la veracidad de sus palabras. El hecho de no creer en las palabras del interlocutor constituye una amenaza a su imagen positiva, ya que implica bien que el interlocutor mienta, o bien que exagere. Se nota que la hija reacciona con cierta irritación ante lo dicho por su padre. Sin embargo, dada la relación muy cercana entre los interlocutores, no nos parece acertado interpretar este acto de desacuerdo como descortés. En las conversaciones entre padre e hijos, las representaciones directas de otro punto de vista no violan las reglas de cortesía.

En el corpus de las conversaciones coloquiales, hemos encontrado también casos del desacuerdo a favor de otro, como en el ejemplo:

- (8) 242 A: § oye// ee// deja deja// yy/// y sii- y sii se  
 243 come otra cosa noh falta PAN  
 244 C: que no/ que pan comemos poco nosotras abuelo/ [no te  
 245 preocupes=]  
 Conv. RV.114.A..

Es un fragmento que proviene de la conversación entre abuelo y nieta. El abuelo le ofrece a la nieta más pan, mientras que la nieta no quiere molestar al abuelo, por lo que afirma que no necesitan más pan. En este caso, el desacuerdo forma parte de un patrón de cortesía, según el cual los invitados deben hacer todo lo posible para no molestar al huésped. Además, otro factor que hay que tener en cuenta es la edad de los participantes. Otra de las reglas de conducta sociocultural indica que las personas jóvenes deben evitar proporcionar trabajo a las personas mayores. Por tanto, ante la afirmación del abuelo de que les falta el pan, la respuesta más adecuada de la nieta es negar esta necesidad, mostrar el desacuerdo. En este caso, en vez de amenazar la imagen, se realiza un puro acto de cortesía.

### 3.3. Los tipos de desacuerdo

Tanto el desacuerdo en contra de otro como a favor de otro pueden estructurarse de diversa manera. Primero, el acto de desacuerdo puede ser atenuado o intensificado. La elección de uno u otro mecanismo depende de numerosos factores relacionados con la cortesía verbal, la relación entre los interlocutores, la situación e intención comunicativa, etc. A lo largo del análisis de los ejemplos concretos, mostraremos los mecanismos de atenuación e intensificación que influyen en el acto de desacuerdo<sup>5</sup>.

Conviene señalar, además, la distinción entre el desacuerdo total y el desacuerdo parcial. Como ya hemos mencionado, el desacuerdo puede concernir tanto a la conclusión general como uno de los argumentos. No obstante, es posible también que el desacuerdo afecte a toda la conclusión (o argumento) o a una parte de la conclusión (argumento).

- (9) 517 A: ¿no te gustan los ajos tiernos?  
 518 D: eso está buenísimo/ en la tortilla→  
 519 C: sí  
 520 A: y crudos/ a mí me gustan hasta crudos  
 521 D: a mí no ↓ [crudos no]  
 522 B: [¡joder!]  
 523 A: están muy buenos/ porque no pican casi  
 Conv. H.38.A.1

Como podemos observar, el hablante A afirma que le gustan los ajos crudos, mientras que el hablante D tiene una impresión totalmente contraria (ya que no le gustan). La expresa mediante una construcción explícitamente de desacuerdo (*a mí no*) negando todo lo dicho por el interlocutor.

A menudo, sin embargo, el desacuerdo puede concernir solo a una parte de lo manifestado por el interlocutor:

- (10) 65 A: ya ((ves)) es que esa tía es imbécil ↑ nano/ VERÓNICAES IMBÉCIL  
 °(tío)°// mah TOONTA tío.  
 66 B: yaa [pero mira ↑ ]  
 67 A: [más tonta que un] bocaos en el culo ↓

<sup>5</sup> Sobre los conceptos de intensificación y atenuación, véanse [Albelda \(2007\)](#), [Albelda y Cestero \(2011\)](#), [Briz y Albelda \(2013\)](#), [Albelda et al. \(2014\)](#), [Albelda y Briz \(2020\)](#).

- 68 B: si lo aguanta ↑ porque no lo ve↑ está claro quee- que él no lo ve °(tío)°  
((si no no→))
- 69 A: yo qué sé tío pero tendrá que darse cuenta ¿no? que ↓ si deja de lao a los amigos nano ↑ / [si ya- si ya no habla con nadie ↑ ] si ya no habla con nadie tío ↑
- 70 B: [ya no ↓ ahoraa ↑ ]
- 71 A: eso es lo que pasa tío quee debe estar más tirado que tirado en el instituto nano ↑ / ¿eh?  
Conv. 1994.PF.8

En este fragmento, los hablantes coinciden en cuanto a la conclusión general, es decir, que la chica con la que sale un amigo suyo es tonta. Sin embargo, cada uno percibe la situación de manera diversa: para uno de ellos, el amigo tiene que darse cuenta de eso y salir con ella por unas razones desconocidas; para el otro hablante, el chico no lo percibe. Por tanto, el desacuerdo se estructura en torno a cierto aspecto del asunto y no al asunto en general.

Hemos de señalar también que la secuencia de desacuerdo puede variar según la longitud. Es decir, algunos desacuerdos terminan en uno o dos intercambios, otros se prolongan ocupando incluso toda la conversación.

Como todos los actos de habla, también el acto de desacuerdo va a diferir según numerosos factores socioculturales, como los siguientes:

- la relación entre los interlocutores (si es de confianza o de distancia);
- las características específicas del tema abordado (si es un tema cotidiano, de poca importancia, o una cuestión de mucho significado para los interlocutores);
- el tipo de discurso;
- los factores sociolingüísticos (como la edad de los participantes).

En nuestro estudio, hemos clasificado y analizado el acto de desacuerdo según uno de los factores, esto es, el tema abordado. Hemos notado que el acto de desacuerdo se realiza en torno a las siguientes áreas temáticas:

- valoración, opinión;
- gustos, intereses;
- los temas/los asuntos que conciernen directamente a uno de los participantes;
- la corrección (sobre la percepción de realidad);
- los malentendidos.

Sostenemos que el tema del desacuerdo afecta en gran medida a su desarrollo, a las formas utilizadas y a los efectos a nivel argumentativo y social. Por lo tanto, en adelante presentamos una serie de secuencias de desacuerdo, clasificadas según la temática abordada, prestando una atención especial a las marcas lingüísticas que posibilitan la interpretación de estos actos como casos de desacuerdo.

## 4. ANÁLISIS DE LOS DATOS

Vamos a presentar el análisis según la tipología propuesta en la sección 3.3. Como sostenemos que el objeto del desacuerdo influye en su estructura y en los mecanismos utilizados, cada subapartado describe un tipo del acto. La explicación de cada ejemplo del corpus se compone de los elementos siguientes:

- fragmento de la transcripción del corpus;
- explicación de posiciones de los interlocutores;
- descripción del transcurso de la secuencia de desacuerdo;
- descripción de las marcas de desacuerdo;
- especificación del tipo de desacuerdo;
- descripción de los efectos de desacuerdo.

### 4.1. El desacuerdo sobre una opinión

El elemento desencadenante de este tipo de desacuerdo es la diferente posición frente a un asunto. Esto significa que un hablante presenta una opinión o valoración con la que su interlocutor no coincide total o parcialmente, asumiendo la posición contraria o diferente. Además, suele ser un desacuerdo de amenaza a la imagen, ya que suele indicar la no aceptación de lo expresado por el interlocutor y, a la vez, la imposición de una opinión concreta. En este tipo de desacuerdo la etapa de negociación suele ser prolongada, ya que el proceso de argumentación contiene muchos elementos, como ejemplos, explicaciones, descripciones, etc. Generalmente, cada uno de los participantes de una secuencia de desacuerdo tiene como objetivo convencer a otro de su perspectiva. No obstante, observando el corpus, podemos notar que raramente los interlocutores se convencen unos a otros. En una gran parte de los casos, el tema se desvanece por sí mismo, poniendo el foco de atención en otros temas.

- (11) 591 D: a mí me parecen que de las dietas más sanas que yo he visto en el mundo  
 592 A: [la die-]  
 593 D: [son] la japonesas  
 594 A: ¿la japonesa?/ hombre la mediterránea está reconocida como de las [más] variadas  
 595 D: [<obs t= "chasquido"/>]  
 596 A: y más [sanas]  
 597 D: [más variadas]  
 598 A: y más sanas  
 599 ?: [<tos/>]  
 600 A: [pero porq-]  
 601 D: pero los mediterráneos no comen sano  
 602 A: no pero [la la dieta medi- sí] §  
 603 D: §[porque comen por place<alargamiento/>r]  
 604 A: [sí pero] ¿la dieta mediterránea?

- 605 C: [total]
- 606 A: [la dieta] mediterránea<alargamiento/>/ [está ((considerada)) como de las más variadas] de las más variadas
- 607 D: [eh no no la la comida]
- 608 A: y <fsr t="a más">además/frs> que incluye mucha verdura y mucha fruta
- 609 D: sí pero que la comida/ [sí]
- 610 A: [cere]ale<alargamiento/>s
- 611 D: la dieta en general mediterránea es la más rica además que te lo<alargamiento/> te lo confirmo es la más rica
- 612 A: [yo ¿sabes lo que pienso?] que hay que comer de todo
- 613 D: [pero<alargamiento/>]
- 614 A: hay que comer de todo/ ¿sabes?/ n<alargamiento/>o
- 615 D: pero los españoles [notan mucho el alcoh<alargamiento/>]
- 616 C: [(¿tú estás más flaco <anonimo>Ti</anonimo>?)] §
- 617 A: §[no]
- 618 D: exact- [la dieta mediterránea incluye mucho alcohol<alargamiento/>]
- 619 A: [<ininteligible/>]
- 620 C: [¿la camiseta?]
- 621 D: incluye mucho pa<alargamiento/>n incluye muchos lácteos/ ¿sabes? eso es lo que/ cojea en la dieta mediterránea/ en comparación con la japonesa/ que es todo pescado<alargamiento/> verdura<alargamiento/>s [es todo muy sano]
- 622 A: [sí pero el pan] en la mediterránea// otra cosa es que tú te [comas] un §
- 623 D: §<tos/>
- 624 A: un bocadillo por la mañana<alargamiento/>/ a mediodía comiendo te comas pan y por la noche cenando comas pan pero esa no es la dieta mediterránea
- 625 C: [<risas/>]
- 626 A: [la dieta mediterránea] incluye <énfasis t="pronunciación\_marcada">el pan</énfasis>/ [pero en la] pirámide
- 627 D: [ya ya ya]
- 628 A: <énfasis t="pronunciación\_marcada">en la pirámide</énfasis> el pan no e<alargamiento/>s/ a ver es de lo- los/ alimentos que hay que consumir todos los días porque es carbohidratos carbohidratos tenemos que consumir cincuenta y cinco sesenta por ciento// de la dieta/ o sea que el carbohidrato es <énfasis t="pronunciación\_marcada">importantísimo</énfasis> la gente lo quita///(1) pero<alargamiento/> pero ¿qué pasa? que el pan// hay que tener en cuenta que no solo comes/ eh carbohidratos con el pan// si estás comiendo cereales también estás comiendo carbohidratos/ si estás comiendo papas también estás comiendo [carbohidratos entonces]
- 629 D: [ya<alargamiento/>]

- 630 C: [y fruta]  
 631 A: [lo que quiero]/ hay que reducir ¿el qué?/ <énfasis t="pronunciación\_marcada">todo</énfasis> tiene carbohidratos  
 632 C: sí  
 Corpus Ameresco, Las Palmas<sup>6</sup>

En esta conversación el desacuerdo está basado en la diferencia de posiciones frente a la cuestión: ¿cuál es la dieta más saludable?

La posición de D: la dieta más sana es la japonesa.

La posición diferente de A: la dieta más sana es la mediterránea.

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

El elemento desencadenante es la opinión de D sobre la dieta japonesa como la más sana del mundo. A asume distinta posición frente al asunto, entonces empieza la discusión. Por tanto, la afirmación *hombre la mediterránea está reconocida como de las [más] variadas* es el acto de desacuerdo nuclear (precedido por la interrogación ecoica *¿la japonesa?*, respaldado posteriormente por una serie de apoyos. Al principio, estamos ante un intercambio breve de afirmaciones contrarias, que no se apoyan en ninguna explicación, justificación, etc. La intervención 611 de D (que la dieta mediterránea es la más rica) y la intervención 612 de A (que hay que comer de todo) modifican el rumbo de la conversación. Así, ambos atenúan sus posiciones, muestran cierta comprensión frente a lo dicho por su interlocutor. A partir de la intervención 613 se retoma la discusión, los participantes vuelven a mostrar argumentos que apoyan su tesis. Sin embargo, en esta parte se basan en unos argumentos considerados más fiables. Por ejemplo, D menciona las sustancias que incluye la dieta mediterránea, luego A contradice lo dicho por D indicando que la dieta mediterránea contiene elementos indispensables para la salud (son argumentos de tipo científico). Al final, la discusión se desvanece, los participantes no se convencen, pero tampoco se produce conflicto.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

En cuanto a las marcas morfosintácticas, resalta la pregunta eco de carácter retórico: *¿la japonesa?* La pregunta constituye el primer acto de desacuerdo que provoca toda la discusión. Además, la pregunta eco viene seguida por la afirmación que sitúa la dieta mediterránea como la más sana. De este modo, el interlocutor demuestra claramente su posición frente al tema abordado.

La segunda marca de desacuerdo que aparece es la conjunción *pero* que encabeza varios contraargumentos presentados en el fragmento. El *pero* encabeza tanto un desacuerdo directo (como en el caso de *pero los mediterráneos no comen sano*, que indica claramente la posición diferente del participante) como el desacuerdo sobre uno de los argumentos (en *pero los españoles notan mucho el alcohol* el participante D cuestiona uno de los argumentos de A).

Una de las construcciones más interesantes que suele indicar el desacuerdo es la expresión *sí pero*. Holmlander (2011: 175) analiza este tipo de construcciones bajo el nombre “pseudoacuerdo”, explicándola de la manera siguiente:

si afirmo un acuerdo general con lo dicho por mi interlocutor, antes de presentar una opinión contraria, espero que no se ofenda tanto por la opinión contraria que voy a dar.

<sup>6</sup> Albelda, M. y Estellés, M. (coords.): Corpus Ameresco, Universitat de València, [www.corpusameresco.com](http://www.corpusameresco.com).

Por tanto, al aplicar la construcción *sí pero* el hablante, primero, parece acordar con su interlocutor, pero es un acuerdo ficticio, ya que en realidad presenta un punto de vista diferente. Como sostiene Holmlander, este tipo de construcciones atenúan el desacuerdo, porque parecen aceptar alguna parte de lo dicho por otro (aunque, en realidad, introducen una opinión contraria).

Conviene señalar que entre las marcas que introducen el desacuerdo aparecen también los vocativos, en este caso, el vocativo *hombre* (sobre este marcador, véase Briz, 2012). Justo después de la mencionada pregunta eco, el participante A introduce su punto de vista, encabezado por el apelativo *hombre* (*¿la japonesa?/ hombre la mediterránea está reconocida como de las [más] variadas*). El vocativo desempeña la función fática, atenuando la amenaza a la imagen del interlocutor provocada por la no aceptación de su opinión.

El tipo de desacuerdo:

La secuencia de desacuerdo presentada constituye el desacuerdo contra el otro. Esto significa que, en principio, puede amenazar la imagen del hablante. No obstante, los hablantes usan diferentes estrategias de cortesía, gracias a las cuales se evita la posible ofensa o conflicto. Además, creemos que este tipo de intercambio de opiniones provocado por el desacuerdo representa el fenómeno que Kotthoff (1993) reconoce bajo el nombre *opposition format*. Se refiere a este tipo de situaciones en las que el desacuerdo no solo no se percibe como una amenaza a la relación entre los interlocutores, sino que parece el acto preferido. El desacuerdo estimula la discusión que constituye uno de los valores más apreciados en las sociedades contemporáneas. El desacuerdo provoca la argumentación y, a veces, es la negociación de acuerdo (sin obligación de conseguirlo) lo que constituye una noción importante para los participantes. Además, en este caso podemos observar que el desacuerdo total, porque se refiere a todo el punto de vista del interlocutor, produce una larga discusión que forma parte importante de las interacciones entre las personas.

El efecto de desacuerdo:

Como hemos mencionado, el desacuerdo opera a dos niveles: argumentativo y social. Desde el punto de vista de la argumentación, en el fragmento presentado, en principio los hablantes no se convencen, cada uno se queda con su propio punto de vista. Conviene señalar, sin embargo, que el desacuerdo estimula una reflexión por parte de ambos, lo que perfila la valoración de algunos de sus argumentos. Por ejemplo, como uno de los argumentos en contra de la prevalencia de la dieta mediterránea, D afirma que está llena de carbohidratos. Como respuesta, A argumenta que lo que suele comer la gente hoy en día (por ejemplo, bocadillo en cada comida) no es la dieta mediterránea, sino alimentos que forman parte de malos hábitos de la sociedad española. En efecto, D le da la razón (mediante la repetición de *ya*), asumiendo que, efectivamente, entre el modelo de dieta mediterránea y su realización por parte de los españoles hay una gran diferencia. Observamos, por lo tanto, cómo se perfilan los puntos de vista a lo largo de la conversación en función de los contraargumentos aportados por otros participantes.

A nivel social, el desacuerdo no parece producir grandes cambios. Aunque este tipo de desacuerdo supone una amenaza a la imagen, dada la situación comunicativa, la relación entre los hablantes y el tema abordado (que no es un tema muy personal), el acto de desacuerdo constituye un rito interactivo, propio de este tipo de contexto. Afirmamos incluso que el hecho de intercambiar diversas opiniones y mostrar discrepancias, si se produce de acuerdo con las normas de cortesía, constituye una parte importante de la vida social de las personas. Por tanto, nos atrevemos a concluir que este tipo de intercambio de valoraciones consolida o estrecha lazos entre las personas.

- (12) [discuten sobre el papel de madre]
- 459 M: §pero es
- 460 que yo también voy así a trágala/ yo estaba viendo la película que
- 461 me gusta a mí oo lo que sea ↑ / y vi- e- y llega ahí- aspe- prepá-
- 462 raselo todo/ ((so)) el bocadillo§
- 463 A: §<sup>o</sup> (claro) <sup>o</sup>/ pa eso estamos pa
- 464 [servirles]
- 465 M: [yaa/oye] no/pero no somo criadas/¡ojo!/  
no somos cria-
- 466 das tampoco/ [hay que ponerse en su sitio]
- 467 A: [no pe- ] pero somos madres §
- Conv. S.65.A.1.

En (12) el desacuerdo está basado en las posiciones contrarias frente a uno de los argumentos aportados por una de las participantes. Ambas coinciden en la conclusión de que los hijos no deben aprovecharse de sus madres. Sin embargo, una admite que el rol de la madre es servir a los demás. Según la otra, el hecho de servir a los hijos va más allá de las obligaciones de una madre. Por tanto, las posiciones de las participantes se estructuran de la manera siguiente:

La posición de A: las madres deben servir a los hijos.

La posición contraria de M: las madres no son para servir a los hijos.

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

M le cuenta a A las situaciones en las que su hija se aprovecha de ella, concluyendo que los niños no deberían tratar así a sus madres. En la intervención 463, A sostiene que es un proceso natural, ya que las madres deben servir a sus hijos. Como reacción, M demuestra el desacuerdo afirmando que las madres no están para servir a los niños, ya que no son criadas. Creemos que estos dos aspectos del fragmento citado merecen un comentario. Primero, el desacuerdo no concierne a toda la conclusión, sino a un argumento. Por tanto, como primera reacción, M parece acordar con A (diciendo *yaa*), pero luego, tras reflexionar brevemente sobre lo dicho por su interlocutora, introduce el acto de desacuerdo. Además, el desacuerdo parece tener una raíz metalingüística, esto es, diferente comprensión del verbo *servir*. Para A, el hecho de *servir* es una acción realizada por las madres, según M, *servir* es una acción de las criadas. Dado todo el contexto comunicativo, sostenemos que el desacuerdo puede fundamentarse en la diferente visión de lo que significa *servir* y su (no) aplicación al rol de la madre.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

Como ya hemos mencionado, el desacuerdo concierne a un argumento aportado por A. Como ambas mujeres coinciden en la conclusión general, esto es, en que los niños suelen aprovecharse de sus madres, el desacuerdo es parcial. La primera marca usada por M es el marcador *oye* que, igual que el vocativo *hombre* del ejemplo anterior, desempeña la función fática, llamando la atención del oyente sobre las palabras que aparecen después. El acto de desacuerdo nuclear se realiza mediante dos estrategias: la negación mediante *no* y la conjunción *pero*. Ambas demuestran una clara diferencia de opinión, apoyada por la constatación (*no somos criadas*) e incluso una constatación generalizadora (*hay que ponerse en su sitio*) encabezada otra vez por un marcador conversacional, en este caso, *ojo*, cuya

función radica en intensificar el argumento aportado. Como respuesta, A defiende su postura también mediante la negación *no* y la conjunción *pero*.

El tipo de desacuerdo:

El acto de desacuerdo estudiado puede clasificarse como contra el otro. Aunque las participantes no violan las reglas de cortesía, el desacuerdo parece intensificado mediante diferentes marcas. Atribuimos la intensificación a una mayor carga emocional de la discusión que en el ejemplo anterior. El tema de la discusión en (11) no concierne directamente a los hablantes, es un intercambio de opiniones sobre un asunto general, poco personal. En (12), en cambio, la cuestión afecta a una de las participantes que, por el tono de toda la conversación, parece ofendida y molestada por el comportamiento de sus hijos. Además, A también es una madre, por lo que también presenta un interés profundo en el tema. Por tanto, la amenaza de las imágenes parece mayor que en el caso de la conversación (11).

El efecto de desacuerdo:

A nivel argumentativo, el desacuerdo no provoca una consolidación de una perspectiva común. Durante toda la conversación M se queja de sus hijos, mientras que A intenta explicar su comportamiento, suavizar la impresión negativa de M. Podemos observar que el tema afecta más a M, que aporta muchos ejemplos personales y expone muchas emociones, mientras que A parece reaccionar brevemente, en la mayoría de los casos acordando con lo dicho por el interlocutor.

Como ya hemos mencionado, el tema parece afectar a M. Por tanto, a nivel social, defiende con más constancia su imagen. A, al decir que como madres son para servir a sus hijos, amenaza a la imagen de M como madre (ya que podría interpretarse esta afirmación como que M no quiera desempeñar su papel de madre). Por tanto, M usa el término *criada* para contrastarlo con el concepto de *madre*, defendiendo así su propia imagen como madre.

## 4.2. El desacuerdo sobre los gustos

Este tipo de desacuerdo abarca las situaciones en las que un participante presenta su gusto o interés y el otro reacciona afirmando que tiene un gusto o interés contrario o diferente. Podemos sostener, por lo tanto, que cada uno asume cierta posición. Sin embargo, esta posición en la mayoría de los casos parece imposible de cambiar, ya que el proceso de argumentación no es capaz de modificar qué es lo que nos gusta y qué no.

En numerosas ocasiones, las secuencias que conciernen a los gustos se parecen mucho a las expuestas anteriormente, esto es, versan sobre opiniones o valoraciones. De hecho, en diferentes intercambios sobre las divergencias en los gustos, aparecen argumentos, justificaciones, explicaciones o descripciones propios de la disputa sobre opiniones. No obstante, creemos que el desacuerdo en cuanto al gusto se perfila de modo diverso que el que trata de las opiniones. Primero, como ya hemos mencionado, los gustos no suelen cambiar bajo influencia de una argumentación bien diseñada. Si a alguien no le gusta el color rojo, no va a cambiar de opinión, aunque el otro le aporte ejemplos de cosas más bonitas que van en rojo. Por lo tanto, las marcas de desacuerdo al comentar los gustos suelen ser muy directas, tajantes, como en el ejemplo (9) mediante la negación *a mí no*. Segundo, la finalidad del acto de desacuerdo en muchos casos tiene carácter más expositivo que argumentativo. Esto significa que uno no quiere convencer a su interlocutor, es consciente de que los gustos no cambian influenciados por la argumentación de los demás, sino que siente la necesidad de hablar de sí mismo, de presentar sus preferencias. Esto desempeña un papel muy importante

a nivel interpersonal, ya que, al intercambiar gustos, las personas se conocen mejor y, en consecuencia, la relación se hace más cercana.

En polaco existe un dicho popular que dice que *o gustach się nie dyskutuje* - 'sobre los gustos no se debate'. Analizando el corpus de las conversaciones coloquiales observamos que este refrán no tiene nada que ver con la realidad. Los gustos sí que se debaten y explican y, además, en el caso de discernir las preferencias, se señalan de modo muy directo.

- (13) 238 C: qué guay <alargamiento/>/ mira y ¿qué tal los viajes? bueno ya me contarás ((has estado en muchos))  
 239 A: bien no me gustó mucho Noruega<alargamiento/>  
 240 C: ¿no?  
 241 A: <obs t="chasquido"/> a ver///(1.1) sí// pero ¿Oslo? no es una<alargamiento/>ciuda<alargamiento/>d llamativa e<alargamiento/>h arquitectónicamente  
 242 C: ¿no?  
 243 A: no  
 244 D: <ininteligible/> [<ininteligible/>]  
 245 A: [e- eh] me parece<alargamiento/> edificios muy sosos muy simples ellos son muy simples/ [en el] sentido de<alargamiento/> las casas son<alargamiento/>  
 246 C: [sí]  
 247 D: [eso a mí me encanta]  
 248 A: [hm]/ lo<alargamiento/> [¿sabes? so<alargamiento/>n]  
 249 D: [a mí me encanta sencillas]  
 250 A: sí/ es tipo Ikea/ las casas son Ikea  
 251 D: hm  
 252 A: no tienen cortinas en las ventanas ma allí a lo mejor/ al día al día hay dos horas de día <fsr t="na">nada</fsr> más el resto es de noche// [no de <enfasis t="pronunciación\_marcada">noche] noche</enfasis> pero sí como si fueran las seis de la tarde que es esa luz  
 Corpus Ameresco (Las Palmas)

En este fragmento, estamos ante una conversación sobre el viaje a Noruega de una de las participantes. Este viaje da lugar a una reflexión sobre gustos, que se convierte en la siguiente toma de posiciones:

Posición de A: no me gusta el diseño sencillo.

Posición contraria de D: me gusta el diseño sencillo.

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

En primer lugar, A comenta que estuvo en Noruega y que no le gustó aquel país. Esta constatación despierta el interés de otras participantes que quieren saber el por qué a A no le gusta Noruega. A les cuenta sobre la arquitectura, que le parece demasiado simple. Como reacción, D presenta la postura contraria diciendo que el tipo de edificios descritos por A es el que le encanta. La afirmación de A provoca la reacción de D, que consiste en explicar detenidamente qué es en concreto lo que no le gustaba.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

En el fragmento citado, A presenta el desacuerdo mediante la construcción duplicada *a mí me encanta*. La duplicación pronominal *a mí me* sirve con frecuencia para contrastar posiciones entre los interlocutores. Por tanto, el pronombre reduplicado indica que se va a presentar un punto de vista opuesto. Además, D consolida su posición mediante la autorrepeticion (en la intervención 249 vuelve a afirmar que a ella le encanta la arquitectura más sencilla). El acto de desacuerdo de D provoca la réplica por parte de A, que emplea la interjección *hmm* con el sentido de duda y falta de acuerdo. La interjección viene apoyada por una serie de argumentos que explican su postura.

El tipo de desacuerdo:

El ejemplo (13) demuestra un desacuerdo total. En una gran parte de los casos del desacuerdo sobre los gustos, los hablantes no coinciden totalmente en la impresión que les producen ciertos elementos de la realidad. Es un desacuerdo contra el interlocutor, aunque no supone una gran amenaza a la imagen del otro. Como hemos explicado al mencionar el *opposition format* de Kotthoff (1993), el hecho de intercambiar gustos constituye un elemento significativo a la hora de desarrollarse la interacción y, como resultado, la relación entre las personas.

El efecto de desacuerdo:

A nivel argumentativo, no podemos hablar de éxito de ninguna de las partes, ya que cada uno se queda con su propio punto de vista, lo que es muy habitual en las discusiones sobre gustos. A aporta una serie de argumentos en contra de la arquitectura noruega, que no parecen convencer a D. En cuanto al nivel social, aunque es un desacuerdo contra el interlocutor, no supone una amenaza significativa a su imagen, puesto que en la sociedad española resulta totalmente aceptable diferir en el tema de gustos y comentarlo entre amigos, colegas o familiares.

- (14) 713 M: § ya que poner/ hom-  
 714 breras/ se tiene que poner hombreritas§  
 715 A: § no no/ no me gustan  
 716 M: pues a- pues a unas hombreritas pequeñas/ mujer ↑ / forra-  
 717 do- forradas de la misma tela ↑ §  
 718 A: § no no§  
 719 M: § la lana sienta mucho  
 720 mejor  
 721 A: no /// (2") me molestan/ me dan calor  
 722 M: QUE NO/ MUJER/ QUE NO/ que una§  
 723 A: § yo voy cómoda// nada  
 724 de modas§  
 725 M: § pero aparte de cómoda tiene que ir bien/ ¡caray!//  
 726 ° (fíjate ¿ves/ tu madre?) ° /// [(RISAS)]  
 Conv. S. 65.A.1

En este fragmento se observan dos posiciones contrarias:

Posición de M: hay que poner hombreras.

Posición de A: no me gustan las hombreras.

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

La intervención que provoca la secuencia de desacuerdo es la de M, que quiere ponerle las hombreras a A. A la participante A no le gustan las hombreras, por tanto, se niega a ponérselas. Sin embargo, M no se da por vencida, insistiendo en añadir este elemento. Durante todo el fragmento podemos observar la siguiente pauta: M presenta las ventajas de las hombreras, A sostiene que no le gustan. Con el paso de la discusión, las réplicas de cada una parecen cada vez más tajantes, podemos notar, incluso, cierta irritación de ambas provocada por la testarudez de su compañera.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

El fragmento expone diversas marcas de desacuerdo con diferente grado de fuerza argumentativa. La primera marca que aparece como reacción de A es la negación *no* reduplicada. El mismo mecanismo aparece cuando M repite su opinión, reforzada mediante argumentos y vocativos. Podemos observar que los gustos de A difieren sustancialmente de los de M, por lo que de modo muy tajante introduce el acto de desacuerdo. El siguiente acto de desacuerdo está realizado por M como réplica a la afirmación de A de que la lana le da calor. M demuestra que no coincide con su opinión mediante la fórmula *que no*, una marca muy frecuente como expresión de desacuerdo. *Que no* es una expresión de significado muy parecido a la negación *no*, intensificada, que demuestra un desacuerdo total (sobre el marcador *que no*, véase Urbaniak, 2022). Podemos observar que M empieza a irritarse por la testarudez de su amiga, por lo que, en vez de dar rodeos, introduce la marca directa *que no*. Al final del fragmento, M usa el conector *pero* con el objetivo de presentar un argumento contrario. Además, aparece la interjección *¡caray!* que intensifica la fuerza de desacuerdo.

El tipo de desacuerdo:

Como podemos observar, el fragmento constituye un ejemplo de desacuerdo total, ya que la visión de M no coincide en ningún modo con la visión de A. Además, nos parece interesante notar que un desacuerdo con justificación provoca otro desacuerdo respecto a la justificación. Por ejemplo, A, para explicar el desacuerdo, sostiene que la lana le da calor. Como reacción, M muestra el desacuerdo con la afirmación sobre la lana. Por tanto, un argumento en contra de lo expresado por la interlocutora provoca otro acto de desacuerdo.

Clasificamos este desacuerdo como contra el interlocutor. Las discrepancias en cuanto a los gustos pueden suponer una amenaza a la imagen del interlocutor. En este caso, por ejemplo, A argumenta ser reacia a las hombreras por la necesidad de sentirse cómoda. Como respuesta, M le sugiere que una no solo debe ir cómoda, sino también elegante. Este acto de desacuerdo constituye una clara amenaza a la imagen de A, ya que implica que le falta elegancia, una calidad muy apreciada en algunos sectores de la sociedad.

El efecto de desacuerdo:

En este caso, el desacuerdo tiene una influencia en la realidad extralingüística. Es decir, al sostener que no le gustan las hombreras a A, M no se las va a poner. Por lo tanto, el hecho de expresar el desacuerdo determina las acciones tomadas por M.

Aunque el desacuerdo supone una amenaza a la imagen, no interpretamos este fragmento como ejemplo de descortesía. De hecho, las discusiones acerca del estilo, la moda y cómo se deben coser las prendas parecen muy frecuentes entre las amigas. Como ya hemos advertido, a nivel argumentativo resulta muy difícil persuadir a alguien de sus gustos. Dicho de otro modo, si a alguien no le gustan las hombreras, es casi imposible convencerlo para que se las

ponga. El intercambio expone los puntos de vista ajenos, consolidando a la vez las posiciones de los participantes.

### 4.3. El desacuerdo que concierne directamente a uno de los participantes

El siguiente tipo de desacuerdo puede considerarse un desacuerdo sobre opinión, ya que supone que un participante dice o hace algo, mientras que el otro cree que este se equivoca o que debe decir/hacer otra cosa. Sin embargo, dada la especificidad de este tipo de desacuerdo, creemos que merece una descripción aparte. Nos referimos, en concreto, a una mayor probabilidad de amenaza a la imagen del interlocutor. No es lo mismo discordar en cuanto a unos aspectos abstractos o el comportamiento de otras personas que llevar a cabo un ataque personal hacia las acciones del interlocutor. Existen dos tipos de desacuerdo que conciernen directamente al interlocutor. Un primer caso: el interlocutor hace o dice algo y el otro hablante lo critica (ejemplo 15). El segundo caso: un participante dice algo sobre el interlocutor y este no está de acuerdo con la afirmación, por lo que emplea el acto de desacuerdo (ejemplo 16). En ambos casos, se considera a uno de los participantes como centro de atención.

- (15) 801 C: [¿de qué marca te lo has compra<sup>o</sup> ↑ ?]  
 802 B: y ade- además que [es mucho mejor que el Maquintos ¿eh?]  
 803 A: [un Maquintos ]§  
 804 C: §¿y por qué no te has com-  
 805 pra<sup>o</sup> un- un Pecé?  
 806 A: ¡coño!cállate ya ↓ hombre/ porque es el único que conozco  
 807 C: [pero ese no es el mejor]  
 808 B: [pero ya te digo/bu- haber] co- bo- consultao a un profesio-  
 809 nal ¡coño! ¡me cagüen la puta!§  
 810 A: § si es un profesional el que yo  
 811 tengo  
 812 B: ¿y yo qué te crees que hago ↓ nano ↑ donde trabajo?/ ¡yee! pasa  
 813 la fanta  
 Conv. H.38.A.1

En el fragmento de (15), estamos ante una situación en la que el participante A le cuenta a otros que ha comprado un ordenador, el Maquintos. Otros opinan que ha sido una decisión no acertada, ya que el Pecé es mejor. De esta crítica sobre la compra de A proviene toda la secuencia de desacuerdo.

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

Primero, C le pregunta a A de qué marca ha comprado el ordenador. Tras la respuesta de A, empieza la crítica de otros participantes dirigida hacia A, que sostienen que hay mejores opciones. A, por su parte, defiende su decisión argumentando que ha sido consultada con un profesional, lo que también cuestionan otros participantes.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

Tras responder A cuál es el ordenador que ha comprado, B introduce la crítica mediante la pregunta *¿y por qué no te has compra<sup>o</sup> un- un Pecé?* Es un desacuerdo atenuado, ya que

no aduce directamente al error cometido por el interlocutor, sin embargo, insinúa cierta incertidumbre o duda. Aunque la crítica parece atenuada, provoca una reacción violenta de A, que consta del vocativo anticortés *coño*, el imperativo *cállate ya* y la justificación de su compra. Luego, los participantes B y C siguen con la crítica, introduciendo argumentos encabezados por el conector *pero*. Además, B revela su actitud emocional frente al asunto, aplicando el vocativo *coño* y la fórmula *me cagüen la puta*. Todas las fórmulas expuestas tienen valor anticortés, por lo tanto, aunque su significado parece ofensivo, en realidad no sirven como mecanismo de descortesía, más bien constituyen un mecanismo típico para las interacciones de determinados grupos sociales, especialmente los jóvenes (sobre la anticortesía, véanse Zimmerann, 2002; Mugford y Montes, 2020)

El tipo de desacuerdo:

Las marcas usadas revelan que estamos ante un desacuerdo total: B y C creen que A se ha equivocado comprando un determinado modelo de ordenador. Además, estamos ante el desacuerdo contra el interlocutor, se cuestionan las acciones del otro. La reacción de A revela la irritación, por lo que el desacuerdo supone una amenaza significativa a su imagen. Los participantes usan unos mecanismos muy directos o incluso violentos, como los tacos. Conviene recordar, sin embargo, que estamos ante una conversación coloquial entre amigos jóvenes. En este tipo de situación, el uso de expresiones tipo *me cagüen la puta* o *cállate ya* forma parte del estilo comunicativo de los hablantes, aunque revela cierto nivel de irritación.

El efecto de desacuerdo:

A nivel argumentativo, parece que ninguna de las partes de la secuencia llega a convencer a la otra sobre sus razones. A sostiene que su decisión ha sido razonable, consultada por un profesional, mientras que B y C no parecen convencidos por esa argumentación. Tras un intercambio bastante violento, el desacuerdo se desvanece con la intervención de B *¡yee! pasa la fanta*. Podemos observar, por lo tanto, que, a pesar de las marcas usadas, como tacos o insultos, la secuencia no termina en conflicto, más bien se cambia de tema. Esta falta de conflicto la atribuimos al estilo comunicativo característico de este grupo de hablantes jóvenes, que suele consistir en intensificar significativamente el desacuerdo sin provocar conflictos.

- (16) 200 A: [(( ))] a mí me ha dicho *què este any no eixiu? què esteu molt*  
 201 *estudioses? Y yo sí/ molt estudioses ↓ estem///* me ha dicho eso  
 202 B: todos los jueves ↑ que sales ↑  
 203 C: [sinvergüenza]  
 204 A: [MENTIRA] [que no salgo más]=  
 205 B: [TODOS/TODOS]  
 206 A: =marii  
 207 B: ¿no sales más? si- claro ↑ si quedan dos ¿qué vas a salir?  
 208 A: pero que ahora los sábados [(( )) tía]  
 Conv. 1994.PF.1

En el fragmento de (16), estamos ante el segundo tipo de desacuerdo: la hablante B hace un comentario sobre una de las interlocutores (la hablante A) con el que esta no está de acuerdo. Por eso, introduce el acto de desacuerdo mostrando las discordancias.

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

La situación comunicativa en la que aparece el acto de desacuerdo, en principio, no supone una discordancia en opiniones. La hablante A les cuenta a B y C su encuentro con uno

de sus colegas. Según las palabras citadas (en valenciano), el colega le pregunta a A si sale mucho este año o si prefiere estudiar. Como comentario a la situación contada, B constata que A sigue saliendo mucho. Esto provoca la reacción de desacuerdo por parte de A, que niega las palabras de B. La participante B, sin embargo, sigue insistiendo en la veracidad de lo que acaba de decir, negando a la vez las afirmaciones de A.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

Como reacción a la afirmación de B, A introduce una marca léxica de significado intensificador, *MENTIRA*. Es una expresión de mucha fuerza que, además, subraya la falta de veracidad de las palabras de la interlocutora. La hablante B, por su parte, sigue consolidando su suposición focalizando la información clave mediante la repetición y la pronunciación marcada. A quiere negociar la postura, por lo que suaviza el tono y hace referencia directa a la interlocutora, mediante el apelativo *marii*. Sin embargo, B defiende su argumentación, burlándose de la interlocutora aplicando la ironía verbal (*¿no sales más? si- claro ↑ si quedan dos ¿qué vas a salir?*).

El tipo del acto de desacuerdo:

El acto de desacuerdo parece parcial, ya que se refiere no al hecho de salir en general, sino a la frecuencia de esta acción. El desacuerdo parece realizarse en torno al significado de la palabra *todos*. Para A, la palabra *todos* indica exactamente todos los jueves y, además, parece conllevar un significado negativo, implicando que A no estudia, solo sale de noche. Según B, la hablante sí que sale mucho, por lo que, aunque se quede en casa uno o dos jueves, esto no significa que no salga casi todos los fines de semana. El acto de desacuerdo resulta contra el interlocutor, amenazando su imagen. Por un parte, al reaccionar mediante la expresión *MENTIRA*, la participante A amenaza la imagen de B cuestionando su veracidad. B; por otra parte, parece amenazar la imagen de A que quiere ser vista como una persona muy involucrada en sus estudios y no una fiestera.

El efecto del acto de desacuerdo:

A nivel argumentativo, resulta difícil afirmar quién aporta una argumentación más exitosa. Es curioso porque la información comentada concierne a una de las participantes que, en principio, debería saber mejor con qué frecuencia sale de noche. No obstante, su amiga B parece tener una opinión muy contundente al respecto. Por tanto, cada una intenta convencer a la otra, sin llegar a un acuerdo. En cuanto al nivel social, como ya hemos mencionado, se ponen en juego las imágenes de ambas participantes, de cada una en diferente aspecto. No obstante, creemos que es la imagen de A la que padece mayor amenaza. Aunque A usa una expresión muy directa que es el sustantivo *MENTIRA*, es B quien parece atacar la imagen de A con más fuerza. En contraste con los marcadores anticortesés, parece que la expresión *MENTIRA* presenta valores descortesés, insultando al interlocutor. A quiere proyectar cierta imagen de sí misma, de una persona más responsable, mientras que B cuestiona esta imagen, insistiendo en el hecho de que la percibe de otra manera. Como la relación entre las participantes es muy cercana, pueden permitirse conversaciones tan personales. Observamos, sin embargo, que A se siente ligeramente afectada por las palabras de su interlocutora, de ahí su reacción de desacuerdo y la argumentación en contra a lo dicho por B.

#### 4.4. El desacuerdo de corrección

Este tipo de desacuerdo concierne a las situaciones en las que los participantes no coinciden en cuanto a la percepción de algún elemento de la realidad. En este caso, no se trata de tomar posiciones diversas, sino de poseer distinto conocimiento acerca de un aspecto

de la realidad e intentar corregir la visión de otro participante. Este tipo de desacuerdo suele ser breve, muchas veces uno de los participantes llega a convencer a su interlocutor de que su conocimiento refleja mejor la realidad (aunque no siempre es así, véase el ejemplo 6). Además, el acto de desacuerdo suele ser muy directo, frecuentemente intensificado, apoyado en unos marcadores léxicos de significado de negación.

- (17) 271 A: es porque el otro día incendiaron ↓ alguna cosa  
 272 B: mm/fue por aquí ¿no?  
 273 C: ¿por aquí? ¡qué va!/ fue en el Sidi  
 274 B: ¡ah!  
 Conv. H. 38. A.1

El desacuerdo está basado en la pregunta: ¿dónde ocurrió el incendio.

El conocimiento de B: fue en el lugar X

El conocimiento diferente de C: fue en lugar Y

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

El elemento desencadenante del desacuerdo es el enunciado de B sobre el lugar del incendio. A no está de acuerdo, posee otro conocimiento, entonces expresa el desacuerdo. B, como parece poco seguro de su propio conocimiento, acepta lo dicho por C terminando el tema. La secuencia es muy breve.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

La primera marca que aparece es la pregunta eco de carácter retórico *¿por aquí?* que viene acompañada de la fórmula *¡qué va!*. El marcador *qué va* posee un fuerte valor argumentativo, su significado implica directamente la negación y el desacuerdo intensificado. Por tanto, el hablante C expone claramente su punto de vista.

El tipo de desacuerdo:

El desacuerdo presentado por C es un desacuerdo total: no se trata de corregir una parte de información introducida por el interlocutor, sino la información entera. Es un desacuerdo contra el interlocutor, que supone la posible amenaza a su imagen, ya que se cuestiona directamente el conocimiento de B. Sin embargo, B no parece sentirse ofendido, ya que acepta la afirmación de C mediante la interjección *¡ah!*. A lo mejor, al aceptar la razón de C, B salva su propia imagen, encubriendo así su falta de conocimiento.

El efecto de desacuerdo:

En este caso, parece prevalecer el efecto argumentativo del desacuerdo. Tras mostrar que B no tiene razón, se precisa el relato sobre el incendio. El acto de desacuerdo presentado por C tiene muchos rasgos que podrían suponer una gran amenaza a la imagen del interlocutor: es muy directo, usa marcas próximas a la negación, no se atenúa y no admite conocimiento contrario. Sin embargo, parece que el acto pronunciado no se resuelve en conflicto, sino al contrario, se encuentra con la aceptación por parte de B. Por tanto, tanto a nivel argumentativo como social, es un acto exitoso. Atribuimos este éxito a dos factores. Primero, la relación entre los interlocutores es cercana. Cuanta más proximidad entre los hablantes, menos ofensivas resultan las posibles correcciones. Segundo, el objeto de desacuerdo constituye un tema poco personal, los hablantes no se sienten demasiado involucrados. Al no saber exactamente dónde ocurrió el incendio, el hablante B no corre el riesgo de destrozar la imagen, ya que es una información no obligatoria, que se puede confundir. De este modo, C se permite corregirlo, aplicando incluso unas marcas muy directas e intensificadas, dejando intacta su relación con B.

- (18) 31 A: no sé ((si hacen o)) si harán otra líneaa por el caucee ↓ pero eso  
 32 no sé yo (que))  
 33 G: ¿por el- por el cauce?  
 34 A: pr el cauce  
 35 G: ¡CHE NO!/ que no- no- no hay nadaa ↓ yo- no lo he visto yo/ no  
 36 hay nada  
 37 A: (ho)mbre/ pero/ ((y digo)) una cosa es que no haya nada ↑ /  
 38 y otra ((cosa))§  
 39 G: § la línea de Rafelbuñol ↑ la llevan a la Ala-  
 40 meda/ pa que pase por las facultades  
 Conv. J. 82.A.1

El desacuerdo en forma de corrección de información no siempre se resuelve tan rápidamente como en el ejemplo (17). Como podemos observar en el fragmento (18), a veces la secuencia de desacuerdo se prolonga, ya que los participantes no llegan al acuerdo. En este caso, los hablantes discuten sobre la línea de autobuses:

El conocimiento de A: es posible que hagan la línea por el cauce

El conocimiento de G: no es posible que hagan la línea por el cauce

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

La información que desencadena la secuencia de desacuerdo concierne a una línea de autobús. El hablante A presenta la conjetura, según la cual la conducirán por el cauce. Esta suposición se enfrenta a un desacuerdo fuerte de G, que no ha visto obras en aquel sitio. Como reacción al desacuerdo de G, observamos cierta irritación por parte de A, que niega lo dicho por G. La irritación, sin embargo, no concierne a la conclusión (que no harán la línea por el cauce), sino el argumento (que, si G no ha visto obras, no harán la línea por allí). La respuesta de A viene negada por G, que aporta otros argumentos a favor de su punto de vista.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

La primera marca que aparece es la pregunta retórica *eco ¿por el- por el cauce?*. No obstante, aunque introduce la secuencia, no constituye un acto de desacuerdo directo, implicando más bien duda o incertidumbre. Solo después de la repetición de la información por parte de A, el participante G aporta unas marcas intensificadas de desacuerdo. Se trata, en concreto, de la fórmula *che no* (*che* siendo un modalizador prestado del valenciano), el adverbio *no* repetido varias veces y el argumento basado en la propia experiencia (*no lo he visto yo*). Como respuesta al argumento, según A no acertado, este introduce el vocativo *hombre*, de función fática y después aporta el argumento que contradice por completo lo dicho por G (el hecho de no ver algo, no significa que esto no exista). Después, G introduce otro argumento, esta vez menos personal y más objetivo, que apoya su punto de vista.

El tipo del acto de desacuerdo:

En el fragmento analizado estamos ante dos actos de desacuerdo. El primero es un desacuerdo total, G cuestiona por completo la suposición de A. El segundo acto de desacuerdo es la respuesta de A. En este caso, se trata de cuestionar el argumento aportado por G. Ambos suponen una amenaza a las imágenes, en cuanto al primero, se pone en duda el conocimiento del interlocutor, en el segundo, la validez de argumentos aportados por otro participante.

El efecto de desacuerdo:

A nivel argumentativo, el primer acto de desacuerdo provoca el desarrollo de la discusión: A intenta salvar su imagen cuestionando el argumento de G. El segundo acto de desacuerdo también contribuye al flujo de la argumentación, ya que G se siente obligado a proponer otro razonamiento. Lo interesante es que parece que ninguno de los participantes está completamente informado sobre los hechos. Por tanto, nadie sabe nada, lo que no les impide discutir y cuestionar el conocimiento del otro.

Aunque en ambos casos estamos ante el desacuerdo contra el otro, creemos que al contraponer estos dos actos podemos observar una situación muy curiosa. El primer desacuerdo se crea a partir de marcas más directas que en el caso del segundo. Parece, sin embargo, que es el segundo desacuerdo el que realmente amenaza la imagen del interlocutor. En el primer caso, lo que se cuestiona es el conocimiento de la situación actual de líneas de autobuses en Valencia. Desde el punto de visto social, la falta de tal conocimiento no supone un gran defecto, ya que es una información de carácter impersonal, en realidad, de poca importancia. Por otra parte, el segundo acto implica que G no sabe argumentar bien, lo que, desde la perspectiva apreciada por la sociedad, supone una deficiencia significativa. Al cuestionar la validez de argumentos, uno cuestiona también la capacidad de razonar, muy apreciada en las comunidades modernas. Por lo tanto, notamos que G ante tal acusación, intenta cambiar los argumentos, siente la necesidad de explicarse, de demostrar la capacidad de argumentar. Creemos, por lo tanto, que a veces el desacuerdo atenuado o menos directo puede suponer una mayor amenaza a la imagen del interlocutor que el desacuerdo intensificado.

#### 4.5. El desacuerdo como resultado de malentendido

El siguiente acto de desacuerdo está provocado por el malentendido de las palabras del interlocutor. En este caso, estamos ante un desacuerdo ficticio, ya que, en realidad, ambas personas coinciden en cuanto a los puntos de vista. Sin embargo, debido a una interpretación inadecuada de las palabras del interlocutor, aparece el acto de desacuerdo, como en el ejemplo:

- (19) 300 A: [según la- s/// según la co-] según la com-  
 301 pañera que coja ↑ / según la compañera [que coja lo hará]  
 302 M: [pues por eso/para  
 303 e]so está ↓ para festear ↑ / para conocerse ↑ / que en un año ya  
 304 se conocen/ [en un año→]  
 305 A: [(¡qué va!))]  
 306 M: ¿en un año no se conocen→?§  
 307 A: § ¡UA!§  
 308 M: § y en un mes también§  
 309 A: §hasta que no vivan juntos no se conocen  
 310 M: sí mujer [sí/ en un mes<sup>o</sup> (ya se conocen)<sup>o</sup> =]  
 311 A: [no/no/ no es igual no es igual]  
 312 M: ¿eh?  
 Conv. S.65.A.1

El fragmento constituye la continuación de la conversación del ejemplo (1), en el que dos mujeres hablan sobre la institución del matrimonio (A no cree que el hecho de casarse sea importante, M opina lo contrario). La discusión continúa en el ejemplo (19), sin embargo, parece bastante compleja, debido al diferente modo de entender e interpretar el sentido del término *conocer*. La hablante M lo usa en tono eufemístico, de ironía, implicando que después de un año las parejas probablemente ya han tenido relaciones sexuales. La hablante A, por su parte, lo usa en el sentido cognitivo, esto es, entender al otro, ser consciente de sus defectos y virtudes, etc. Por tanto, el desacuerdo no es fruto de las divergencias de opiniones, sino de la interpretación distinta del significado del verbo.

El transcurso de la secuencia de desacuerdo:

El fragmento citado proviene de una secuencia más larga en la que, en general, las participantes no están de acuerdo en varios aspectos. Probablemente por esa razón, se produce el desacuerdo provocado por el malentendido de las palabras de la otra. Primero, M afirma que después de un año las parejas ya se conocen, en el sentido eufemístico. Como M es partidaria de la institución del matrimonio, A interpreta sus palabras literalmente, como si después de un año los novios lo supieran todo sobre sí mismos. Por tanto, emplea el acto de desacuerdo, señalando que se necesita mucho más tiempo para llegar a conocerse de verdad. M al principio no capta la interpretación de A, por lo que parece sorprendida por su reacción. Al final de la secuencia, parece reconocer la causa del desacuerdo, intentando repetir su razonamiento de modo más claro, pero A no llega a entender sus palabras.

Las marcas lingüísticas de desacuerdo:

La primera marca de desacuerdo es la fórmula *qué va*, introducida por A. Es una marca que intensifica la negación, indicando que el interlocutor no tiene razón en ningún caso. Como respuesta, la hablante M recurre a la pregunta eco retórica *¿en un año no se conocen→?* que indica la reacción de sorpresa e incredulidad: lo que acaba de decir le parece tan claro que no entiende la reacción de su amiga. A, sin embargo, sigue mostrando el desacuerdo, esta vez aplicando la interjección *¡UA!*, reforzada por la conclusión que *hasta que no vivan juntos no se conocen*. Ante la protesta de M (que sí se conocen), aplica la negación *no* repetida varias veces para intensificar su opinión. Al final, M usa el apelativo *¿eh?* otra vez como muestra de sorpresa, ya que parece confundida, se da cuenta de que no hablan del mismo tema.

El tipo del acto de desacuerdo:

En el ejemplo (19) encontramos un desacuerdo total contra el interlocutor. Sin embargo, hemos de recordar que es el resultado de un malentendido y no de la divergencia entre opiniones. Por lo tanto, estamos ante una situación bastante peculiar: aunque todos están de acuerdo, se produce el intercambio que subraya las divergencias en opiniones.

El efecto del acto de desacuerdo:

Como ya hemos mencionado, el fragmento citado proviene de una secuencia larga de desacuerdo, en la que las participantes analizan la institución de matrimonio, cada una desde su propia perspectiva. Respecto a la dimensión argumentativa, estamos ante una situación muy peculiar, ya que se opera a dos niveles. Consideramos el primer nivel la realidad, esto es, la verdadera opinión de las participantes. Desde este punto de vista, no existe el desacuerdo, puesto que ambas concuerdan en dos conclusiones: que la gente tiene relaciones sexuales bastante pronto y que en un año es difícil llegar a conocer a una persona por completo. Por otra parte, se reconoce un segundo nivel, es decir, la percepción de la realidad argumentativa. En este caso, cada una de las hablantes intenta convencer a la otra sobre su razonamiento (ignorando que están de acuerdo). M defiende la conclusión sobre la rapidez de las relaciones sexuales, A defiende la necesidad de pasar mucho tiempo juntos antes de conocerse. Ambas

argumentaciones se realizan paralelamente, sin darse cuenta las participantes de que cada una habla de otra cosa.

A nivel social, el desacuerdo supone una amenaza a la imagen de la interlocutora, puesto que se cuestionan las opiniones y puntos de vista de la otra. Sin embargo, este tipo de intercambio resulta muy frecuente entre amigas debatiendo sobre diversos aspectos de la vida, por lo que no lo percibimos como muestra de descortesía, más bien una parte común de las conversaciones coloquiales.

#### 4.6. El desacuerdo a favor del otro (de cortesía)

El último tipo de desacuerdo lo constituye el acto de negar las palabras del otro con el fin de salvar su imagen, mostrarse cortés o mantener cierto ritual interactivo. Este tipo de desacuerdo está estrechamente vinculado al concepto de preferencia (explicado en la sección 2 del trabajo), demostrando que, en unos casos, el desacuerdo puede constituir el acto preferido. En el presente trabajo, presentaremos estas situaciones en las que el acto de desacuerdo forma parte de una convención social. Se trata de estos casos en los que el acto de desacuerdo no solo es preferido, sino que resulta la única posibilidad, si uno no quiere correr el riesgo no ya de la amenaza a la imagen del interlocutor, sino incluso de ser considerado descortés.

El primer caso analizado es la reacción ante un cumplido:

- (20) 125 A: ¿y lo aprobaste todo?/ ¡ayy/ qué lista es!§  
 126 C: §sí/listísima§  
 127 A: § (RISAS)  
 128 C: tuve suerte (7")  
 Conv. BG.210. A.1

A le dice un cumplido a la C por aprobar todos los exámenes, mediante la exclamación ¡ayy/ qué lista es! Como respuesta, C aplica la ironía (mediante el superlativo *listísima*) y después aporta un argumento que cuestiona el hecho de ser listo, enfocándose en el hecho de ser más bien inteligente. El acto de desacuerdo sirve como un mecanismo importante a la hora de salvar la imagen. En general, en las sociedades europeas se valora mucho la cualidad de la modestia. Por tanto, el hecho de no rechazar un cumplido podría ser interpretado como una muestra de arrogancia (por ejemplo, si A hubiera afirmado *sí, es verdad, soy muy lista*). Por tanto, el acto de desacuerdo puede considerarse como refuerzo de la imagen de la persona alabada: así, A proyecta una imagen bien valorada de sí misma. La ironía, siendo un mecanismo de vario significado, a diferencia de una negación simple, cumple perfectamente la función de un acto de desacuerdo, pero, al mismo tiempo, mantiene el equilibrio de la conversación (si A hubiera dicho, por ejemplo, *no, yo soy muy tonta*, se habría podido producir una sensación de incomodidad entre los interlocutores y así, se habría roto la armonía conversacional).

El siguiente ejemplo del desacuerdo de cortesía convencional es el desacuerdo frente a la autocrítica manifestada por el interlocutor:

- (21) 377 J: ha adelgazao/ Chimo está adelgazao ¿eh?  
 378 F: sí

- 379 P: un [kilo]  
 380 M: [un kilo] (RISAS)  
 381 J: ° (noo/ te veo adelgazao/ Chimo) °  
 382 P: eso es que me miras hoy con buenos ojos/ como ya has comido ↑  
 383 M: (RISAS)  
 Conv. BG.210.A.1

En este fragmento, estamos ante la conversación entre amigos. J le dice a P un cumplido (*ha adelgazao/ Chimo está adelgazao ¿eh?*). Como ya hemos mencionado, la reacción más deseada en este caso es el desacuerdo, por eso, P interviene con un comentario irónico (*un [kilo]*), implicando que, en realidad, no ha adelgazado tanto. Como respuesta a esta autocrítica, el participante J contradice sus palabras afirmando que le ve adelgazado. Esta respuesta salva la imagen del interlocutor, y, de hecho, parece la única reacción posible, de acuerdo con las normas socioculturales. Ante la autocrítica de uno de los participantes de la conversación es muy recomendable mostrar la falta de acuerdo, porque así, se refuerza la imagen del interlocutor y de sí mismo (presentándose como una persona educada, cortés, etc.).

## 5. DISCUSIÓN

El fenómeno del acto de desacuerdo se caracteriza por su complejidad y multifuncionalidad. Por tanto, diferentes autores han llamado la atención sobre diversos aspectos del desacuerdo. Rees-Miller (2000), Edstrom (2004), Locher (2004) y Brenes (2011) demuestran la variedad de mecanismos formales a partir de los cuales se realiza el desacuerdo; Vuchinich (1987), García Gómez (1998) y Honda (2022) destacan la función del desacuerdo a la hora de manejar el conflicto; Gruber (2001) centra su estudio en el mecanismo de *opposing questions* demostrando cómo forman el acto de desacuerdo; López Saco (2008) describe los factores que influyen en la (no) preferencia del acto; Georgakopoulou (2001) sostiene que el acto de desacuerdo presenta un alto nivel de convencionalización; Johnson (2006) asume una perspectiva comparativa, contrastando el desacuerdo en comunidades distintas. Por tanto, podemos observar que los estudios del acto en cuestión presentan una variedad de perspectivas, herramientas metodológicas y, en consecuencia, aportan conclusiones diversas.

El presente trabajo intenta explicar el acto de desacuerdo proponiendo una clasificación basada en el tema sobre el que versa el acto. En otras palabras, hemos observado que el transcurso y los mecanismos usados dependen en gran medida del tema abordado por los interlocutores. Hemos intentado explicar, a base de los ejemplos del corpus, cómo los interlocutores manejan el desacuerdo y cuáles son los recursos lingüísticos que utilizan. Sin embargo, el estudio merece una futura continuación, ya que cada una de las marcas destacadas podría ser confrontada a partir de más ejemplos de otros contextos.

## 6. A MODO DE CONCLUSIÓN

El análisis del acto de desacuerdo llevado a cabo a través del estudio de los corpus de conversaciones coloquiales del Grupo Val.Es.Co. nos ha proporcionado una serie de conclusiones. Partimos del hecho, varias veces subrayado, de que el transcurso de la secuencia de desacuerdo depende tanto de numerosos factores sociolingüísticos (que influyen en la

elección de todo tipo de recursos lingüísticos) como del tema del desacuerdo. Por eso, hemos dividido el análisis según áreas temáticas a las que concierne el desacuerdo. Como hemos advertido al principio de cada parte, el transcurso, la duración, el efecto y las marcas lingüísticas utilizadas dependen de la cuestión que desencadena el desacuerdo.

La segunda conclusión que conviene destacar es que en las conversaciones coloquiales el desacuerdo constituye una parte significativa que raramente conduce al conflicto. Aunque hemos dividido los actos de desacuerdo en contrarios al interlocutor y a favor del interlocutor, el primer tipo muy a menudo no viola las reglas de cortesía, por lo que no rompe el equilibrio interaccional. Los participantes de la conversación coloquial suelen empeñarse en mantener el equilibrio interpersonal. Por lo tanto, la finalidad de las operaciones de imagen que se realizan en este tipo de interacciones radica en proteger dichas imágenes para mantener la armonía. El acto de desacuerdo no es excepción al respecto. El hecho de diferir en cuanto a opiniones, valoraciones, gustos, percepciones, etc., en principio suele considerarse una amenaza a la imagen, pero bien manejado contribuye al desarrollo de la interacción, incluso estrecha lazos entre las personas. Obviamente, no todo tipo de desacuerdo funciona de esta manera. La conversación M.L. 84.A.1 del corpus Val.Es.Co constituye una pelea entre novios, durante la cual el desacuerdo contribuye a empeorar las relaciones entre personas. No obstante, en este caso estamos ante una situación muy específica dada la relación entre los interlocutores (pareja), el tema (su relación) y los sentimientos de cada uno. En otras conversaciones que hemos estudiado, el acto de desacuerdo no contribuye a la disolución de las relaciones interpersonales, siendo una parte inherente de todo tipo de interacción.

El acto de desacuerdo se realiza mediante distintas marcas lingüísticas. La siguiente tabla recoge los recursos que hemos encontrado en el corpus junto con una breve característica de cada uno:

Marca lingüística	Características
Pregunta eco	A menudo, las preguntas eco tienen carácter retórico y sirven para introducir el acto de desacuerdo. Suelen implicar duda e incertidumbre, por eso, introducen la noción de desacuerdo de modo atenuado.
Vocativos	Los vocativos suelen encabezar el acto de desacuerdo, llamando la atención del interlocutor sobre el argumento que se va a presentar. Suelen desempeñar una función atenuadora, suavizando el mensaje (como el vocativo <i>hombre</i> ) o intensificadora, subrayando las divergencias entre las personas (como <i>coño</i> ).
Fórmulas léxicas	Este tipo de marca está compuesto por diversas fórmulas cuyo significado indica el desacuerdo, como <i>qué va o que no</i> . Las fórmulas introducen el desacuerdo de modo muy directo, por lo que posicionan de manera instantánea al interlocutor frente al asunto comentado.
Pseudoacuerdo	Son construcciones tipo <i>sí pero</i> que se usan muy a menudo a la hora del desacuerdo sobre opiniones o valoraciones. Constituyen un recurso atenuador, ya que introducen un contraargumento asumiendo a la vez la validez del argumento del otro.
El conector <i>pero</i>	El conector <i>pero</i> introduce un contraargumento, también de manera atenuada. Es una marca muy directa del desacuerdo con el otro.
La duplicación pronominal	Especialmente en cuanto al desacuerdo sobre los gustos, los hablantes suelen duplicar los pronombres ( <i>a mí me</i> ) para marcar el contraste.
La repetición	Es una marca que intensifica el desacuerdo. Muchas veces es la negación <i>no</i> la que se somete a repetición y de este modo el desacuerdo parece más directo.
Los tacos y los insultos	Este tipo de marca suele aparecer en el caso de las conversaciones entre jóvenes, pertenecientes a un grupo de amigos. Aunque intensifican el desacuerdo, en este tipo de interacciones constituyen un recurso de anticortesía que, en vez de provocar conflicto, contribuye a la creación de la imagen del grupo.
Marcas léxicas	En algunos casos el acto de desacuerdo se realiza mediante expresiones que clasifican lo dicho por el interlocutor como no verdadero o no acertado (por ejemplo, <i>mentira</i> ).

Marca lingüística	Características
Interjecciones	Las expresiones tipo <i>eh</i> o <i>hmm</i> suelen formar parte del acto de desacuerdo o incluso, formar en sí este tipo de acto.

Conviene señalar, además, que un recurso muy potente a la hora de formar el desacuerdo es la ironía verbal. La ironía se crea a partir de diversos recursos lingüísticos, como la repetición, las interjecciones, las preguntas retóricas, etc. Aunque el presente trabajo no se centra en la noción de ironía, observamos que es un fenómeno frecuentemente utilizado, por ejemplo, en cuanto al desacuerdo convencional como reacción al cumplido.

Analizando las marcas de desacuerdo, hemos notado que no siempre las marcas directas intensifican el desacuerdo y al revés, no siempre las marcas menos directas lo atenúan. En cierto contexto, una marca tipo fórmula *qué va* o una orden extrema como *cállate ya* pueden no suponer amenaza a la imagen del interlocutor, ya que forman parte a menudo de cierto estilo comunicativo, o bien el tema permite el uso de tales marcas directas, mientras que los recursos aparentemente más suaves, como los pseudoacuerdos, provocan una amenaza más seria a la imagen del interlocutor, ya que, por ejemplo, cuestionan unos valores importantes para este. Por lo tanto, a la hora de estudiar el acto de desacuerdo y las marcas que lo introducen, hemos de tener en cuenta todo el contexto y los posibles factores que influyen en la elección de los recursos.

## FINANCIACIÓN Y AGRADECIMIENTOS

El artículo fue realizado durante la estancia en el seno del grupo Val.Es.Co. (Universidad de Valencia) como parte del proyecto “Nacechowanie pragmatyczne w potocznym języku hiszpańskim” financiado por Narodowa Agencja Wymiany Akademickiej (programa Bekker 2021). Le agradezco mucho al profesor Antonio Briz por todos sus comentarios y sugerencias que me han ayudado a llevar a cabo esta investigación, que ha recibido el apoyo de la Fundación para la Ciencia Polaca (FNP).

## Bibliografía

- ALBELDA MARCO, Marta. 2007. *La intensificación como categoría pragmática: revisión y propuesta. Una aplicación al español coloquial*, Frankfurt am Main: Peter Lang.
- ALBELDA MARCO, Marta; BRIZ GÓMEZ, Antonio. 2020. Atenuación e intensificación. En María Escandell Vidal, José Amenós Pons, Aoife Ahern (eds.), *Pragmática*, Madrid: Akal, 567-590.
- ALBELDA MARCO, Marta; BRIZ GÓMEZ, Antonio; CESTERO MANCERA, Ana; KOTWICA, Dorota; VILLALBA IBÁÑEZ, Cristina. 2014. Ficha metodológica para el análisis pragmático de la atenuación en corpus discursivos del español (es.por.atenuación). *Oralia: Análisis del Discurso Oral* 17, 7-62. <https://doi.org/10.25115/oralia.v17i.7999>
- ALBELDA MARCO, Marta, BARROS GARCÍA, María Jesús. 2013. *La cortesía en la comunicación*, Madrid: Arco Libros.
- ALBELDA MARCO, Marta; CESTERO MANCERA, Ana. 2011. De nuevo, sobre los procedimientos de atenuación lingüística. *Español actual: Revista de español vivo* 96, 9-40.

- ALBELDA MARCO, Marta; ESTELLÉS, María (coords.). *Corpus Ameresco, Universitat de València*, [www.corpusameresco.com](http://www.corpusameresco.com).
- ANSCOMBRE, Jean Claude; DUCROT, Oswald 1994. *La argumentación en la lengua* (trad. J. Sevilla, M. Tordesillas), Madrid: Gredos.
- BARROS GARCÍA, María Jesús. 2011. *La cortesía valorizadora en la conversación coloquial española: estudio pragmalingüístico*, Granada: Editorial de la Universidad de Granada.
- BILMES, Jack. 1988. The Concept of Preference in Conversation Analysis. *Language in Society* 17 (2), 161-181. <https://doi.org/10.1017/S0047404500012744>
- BLUM-KULKA, Shoshana; HOUSE, Juliane; KASPER, Gabriele. 1989. *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies*, Norwood, NJ: Ablex.
- BRAVO, Diana. 2002. Actividades de cortesía, imagen social y contextos socio-culturales: una introducción. En Diana Bravo (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*, Estocolmo: ASICE-Programa EDICE, 98-108.
- BRAVO, Diana. 2019. Los contenidos socioculturales de los actos de habla: el contexto del usuario ideal en cuestionarios de hábitos sociales. *Pragmática Sociocultural: Revista Internacional sobre Lingüística del Español* 7(3), 271-296. <https://doi.org/10.1515/soprag-2019-0024>
- BRAVO, Diana; BRIZ GÓMEZ, Antonio (eds.). 2004. *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*, Barcelona: Ariel.
- BRENES PEÑA, Ester. 2011. *Actos de habla disidentes*, Sevilla: Alfar.
- BRIZ GÓMEZ, Antonio. 2012. La definición de las partículas discursivas "hombre" y "mujer". *Anuario de Lingüística Hispánica* 28, 27-55.
- BRIZ GÓMEZ, Antonio; ALBELDA MARCO, Marta. 2013. Una propuesta teórica y metodológica para el análisis de la atenuación lingüística en español y portugués: La base de un proyecto en común (ES.POR.ATENUACIÓN). *Onomázein: Revista de lingüística, filología y traducción de la Pontificia Universidad Católica de Chile* 28, 288-319.
- BRIZ GÓMEZ, ANTONIO; GRUPO VAL.ES.CO. 2002. *Corpus de conversaciones coloquiales*, Madrid: Arco Libros.
- BRIZ GÓMEZ, Antonio; ALBELDA MARCO, Marta; CABEDO NEBOT, Adrián; ESTELLÉS, María; GONZÁLEZ, Virginia; HIDALGO, Antonio; LLOPIS CARDONA, Ana; PÉREZ, Montserrat; PONS, Salvador; RUIZ GURILLO, Leonor; SANMARTÍN, Julia; MONTAÑEZ, Marta Pilar; KOTWICA, Dorota; VILLALBA, Cristina; LÓPEZ NAVARRO, Elena; COMPANY, Silvia; PACUAL, Elena; SALAMEH, Shima; SOLER, Amparo; UCLÉS, Gloria. 2014. Las unidades del discurso oral. La propuesta Val.ES.CO. de segmentación de la conversación (coloquial). *Estudios de lingüística española* 35, 13 – 73. <https://doi.org/10.36950/elies.2014.35.8709>
- BROWN, Penelope; LEVINSON, Stephen. 1987. *Politeness. Some universals in language usage*, Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511813085>
- CASADO VELARDE, Manuel. 2013. ¿Multiculturaliqué? La interrogación ecoica con ¿-qué? en español y sus funciones discursivas. *Oralia* 16, 59-79. <https://doi.org/10.25115/oralia.v16i1.8030>

- CULPEPER, Jonathan. 1996. Towards an anatomy of impoliteness. *Journal of Pragmatics* 25 (3), 349-367. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(95\)00014-3](https://doi.org/10.1016/0378-2166(95)00014-3)
- DUMITRESCU, Domnita. 1992. Sintaxis y pragmática de las preguntas cuasi-eco en español. En A. Vilanova (ed.), *Actas del X Congreso de la Asociación Internacional de Hispanistas, tomo IV, Barcelona 21-26 de agosto de 1989*, Barcelona: PPU, 1323-1338.
- DUMITRESCU, Domnita. 1993. Función pragma-discursiva de la interrogación ecoica usada como respuesta en español. En H. Haverkate, K. Hengeveld y G. Mulder (eds.), *Aproximaciones pragmalingüísticas al español*, Ámsterdam/Atlanta: Rodopi, 51-85. [https://doi.org/10.1163/9789004655560\\_004](https://doi.org/10.1163/9789004655560_004)
- EDSTROM, Anne. 2004. Expressions of disagreement by Venezuelans in conversation: reconsidering the influence of culture. *Journal of Pragmatics* 36, 1499-1518. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2004.02.002>
- ESCANDELL VIDAL, María. 2013. *Introducción a la pragmática (3ª edición)*, Barcelona: Ariel.
- FUENTES RODRÍGUEZ, Catalina. 2010. *La gramática de la cortesía en español/LE*, Madrid: Arco Libros.
- FUENTES RODRÍGUEZ, Catalina; ALCAIDE LARA, Esperanza Rocío. 2002. *Mecanismos lingüísticos de la persuasión*, Madrid: Arco Libros.
- FUENTES RODRÍGUEZ, Catalina; ALCAIDE LARA, Esperanza Rocío. 2007. *La argumentación lingüística y sus medios de expresión*, Madrid: Arco Libros.
- GARCÍA GÓMEZ, Antonio. 1998. Hacia un modelo conversacional del habla conflictiva. *Interlingüística* 9, 129-132.
- GEORGAKOPOULOU, Alexandra. 2001. Arguing about the future: On indirect disagreements in conversations. *Journal of Pragmatics* 33, 1881-1900. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(00\)00034-5](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(00)00034-5)
- GOFFMAN, Erving. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*, University of Edinburgh Social Sciences Research Centre.
- GOFFMAN, Erving. 1967. *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*, New York: Anchor Books.
- GRUBER, Helmut. 2001. Questions and strategic orientation on verbal conflict sequences. *Journal of Pragmatics* 33, 1815-1857. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(00\)00083-7](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(00)00083-7)
- HERRERO MORENO, Gemma. 2002. Los actos disentivos. *Verba* 29, 221-242.
- HOLMLANDER, Disa. 2011. *Estrategias de atenuación en español L1 y L2. Estudio contrastivo en hablantes españoles y suecos* [tesis doctoral], *Études Romanes de Lund* 89.
- HOLTGRAVES, Thomas. 1997. YES, BUT...Positive Politeness in Conversation Arguments. *Journal of Language and Social Psychology* 16 (2), 222-239. <https://doi.org/10.1177/0261927X970162006>
- JOHNSON, Fiona. 2006. Agreement and Disagreement: A Cross – Cultural Comparison. *BISAL* 1, 41-67.
- HONDA, Atsuko. 2002. Conflict management in Japanese public affairs talk shows. *Journal of Pragmatics* 34, 573-608. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(01\)00053-4](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(01)00053-4)

- KOTTHOFF, Helga. 1993. Disagreement and Concession in Disputes: On the Context Sensitivity of Preference Structures. *Language in Society* 22 (2), 193-216. <https://doi.org/10.1017/S0047404500017103>
- LEVINSON, Stephen. 1983. *Pragmatics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- LO CASCIO, Vincenzo. 1998. *Gramática de la argumentación*, Madrid: Alianza.
- LOCHER, Miriam. 2004. *Power and Politeness in Action: Disagreements in Oral Communication*, Berlin/New York: Mouton De Gruyter. <https://doi.org/10.1515/9783110926552>
- LÓPEZ SACO, Nobuo Ignacio. 2008. *Politeness in American English, Spanish and Japanese: the case of (dis)agreements in conversation* [tesis doctoral], Universidad de Granada.
- LÓPEZ SACO, Nobuo Ignacio. 2016. La expresión de desacuerdo en japonés coloquial: una aproximación socio-pragmática y analítico- conversacional. *Kokoro: Revista para la difusión de la cultura japonesa* 21, 2-15.
- MUGFORD, Gerrard; MONTES, Sofía. 2020. La anticortesía. En M. E. Placencia, X. A. Padilla García (eds.), *Guía práctica de pragmática del español*, Universidad de Guadalajara, 105-114. <https://doi.org/10.4324/9781351109239-11>
- MUNTIGL, Peter; TURNBULL, William. 1998. Conversational structure and facework in arguing. *Journal of Pragmatics* 29, 225-256. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(97\)00048-9](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(97)00048-9)
- PLANTIN, Christian. 1998. *La argumentación*, Barcelona: Ariel.
- POMERANTZ, Anita. 1984. Agreeing and disagreeing with assessments: some features of preferred/dispreferred turn shapes. En J. Maxwell Atkinson y John Heritage (eds.), *Structures of Social Action* (pp. 210-228), Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511665868.008>
- REES-MILLER, Janie. 2000. Power, severity, and context in disagreement. *Journal of Pragmatics* 32, 1087-1111. [https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(99\)00088-0](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(99)00088-0)
- REIS, Marga 2017. On the Analysis of Echo Questions. *Florida Linguistics Papers* 3 (4).
- SHIFFRIN, Deborah. 1984. Jewish Argument as Sociability. *Language in Society* 13 (3), 311-335. <https://doi.org/10.1017/S0047404500010526>
- SOBIN, Nicholas. 1990. On the syntax of English echo questions. *Lingua* 81, 141-167. [https://doi.org/10.1016/0024-3841\(90\)90010-I](https://doi.org/10.1016/0024-3841(90)90010-I)
- TOULMIN, Stephen. 2007. *Los usos de la argumentación*, Barcelona: Península.
- URBANIAC, Ewa. 2022. Los marcadores de desacuerdo en el español coloquial. *Itinerarios* 36, 293-313. <https://doi.org/10.7311/ITINERARIOS.36.2022.12>
- VUCHINICH, Samuel. 1987. Starting and Stopping Family Conflicts. *Journal of marriage and Family* 49 (3), 591-601. <https://doi.org/10.2307/352204>
- WAN, Yu-Fang; LIN, Ming-Fang; TSAI, I-Ni. 2022. Disagreements in casual Taiwanese Mandarin conversations: a gender based study. *Journal of Pragmatics* 192, 1-18. <https://doi.org/10.1016/j.pragma.2022.02.007>
- ZIMMERMANN, Klaus 2002. Constitución de la identidad y anticortesía verbal entre jóvenes masculinos hablantes de español. En D. Bravo (ed.), *La perspectiva no etnocentrista de la cortesía. Identidad sociocultural de las comunidades hispanohablantes*. Estocolmo: ASICE-Programa EDICE, 47-59.