



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN LINGÜÍSTICA

LOS VERBOS CAUSATIVOS DEL TIPO DE *CONVENCER*. ANÁLISIS DE SU
ESTRUCTURA ARGUMENTAL

TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRA EN LINGÜÍSTICA HISPÁNICA

PRESENTA:
DENEBA AVENDAÑO DOMÍNGUEZ

TUTOR: DR. SERGIO IBÁÑEZ CERDA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES FILOLÓGICAS

MÉXICO, D.F.

ENERO 2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Al Uno y al Todo

A mis Teamarbeiter/-innen favoritos

Agradecimientos

Quiero manifestar mi gratitud a todos aquellos que han favorecido la realización de esta investigación y de mis estudios de maestría:

A mi amada Arge, por la mejor definición del análisis gramatical.

A mis padres, por su amor, que me acompaña en todo, y por su ejemplo de esfuerzo, que me educa y motiva.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, generosa institución de educación pública y de calidad, a la cual debo, entre otras cosas, el orgullo de ser pumita.

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), por haberme otorgado la Beca Nacional 2012, soporte fundamental para la realización de mis estudios de maestría.

Al Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT), por haberme otorgado una beca de maestría para la obtención de grado, dentro del proyecto IN401313-3 “Predicados verbales del español: su estructura argumental y su realización sintáctica en datos de uso del habla mexicana”.

A mi tutor, Dr. Sergio Ibáñez Cerda, por haberme brindado invaluable apoyo y oportuna guía durante esta etapa de mi vida. Ha sido un privilegio poder contar con su amable dirección y su imprescindible ejemplo como investigador.

A mis sinodales, Dra. Adriana Ávila Figueroa, Dra. Lilián Guerrero Valenzuela, Dra. Chantal Melis Van Eerdewegh y Dr. Francisco Arellanes Arellanes, por haber leído con esmero este trabajo, y por haberlo enriquecido con sus valiosos comentarios y atentas observaciones.

A mis queridos profesores de la maestría, por su calidad humana, por su entrega como docentes y por el amor hacia el estudio de la lengua que mostraron en cada una de sus clases. En particular, quiero agradecer al Dr. Julio Serrano y al Dr. Leopoldo Valiñas su buen humor.

Al Seminario de Complejidad Sintáctica dirigido por la Dra. Lilián Guerrero, cuyas sesiones fueron indispensables para mi incursión en el tema de la causatividad. Gracias a todas por las amenas sesiones de apasionante discusión.

Al equipo de la Coordinación del Posgrado en Lingüística, por su destacada conducción de todos los procesos académicos y administrativos que involucran a profesores y alumnos.

A mis estimados compañeros de la maestría, quienes enriquecieron las clases con su agradable presencia y, sobre todo, al compartir sus benéficas dudas.

A mi querida Fany, por su grandiosa amistad.

A la radiante Mágenes y a Huronía, mis valientes cómplices de vida.

A mi sexto lector y filólogo nato, el adorable Sr. Ebop, por expresarme su amor en forma de asesorías y críticas desde la Filosofía.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	11
Presentación.....	11
1.1 Planteamiento del problema.....	13
1.2 Objetivos del trabajo.....	15
1.2.1 Objetivo general.....	15
1.2.2 Objetivos particulares.....	16
1.3 El corpus	18
1.4 Marco teórico (definición de estructura argumental)	18
1.4.1 El estudio de los verbos	19
1.4.2 La teoría de la valencia verbal	20
1.4.3 Estructura argumental desde perspectivas recientes	23
1.4.4. Los niveles de la EA en el presente análisis	25
1.4.4.1. El nivel del frame o del marco cognitivo al que se asocian los predicados	25
1.4.4.2 Estructura argumental semántica o valencia cualitativa.	26
1.4.4.3 Estructura argumental sintáctica o valencia cuantitativa	29
1.5 Importancia del análisis de predicados en términos de la su estructura argumental	32
1.6 Breve descripción de los contenidos.....	33
CAPÍTULO 2. LOS PREDICADOS DEL TIPO DE <i>CONVENCER</i> RESPECTO DE OTROS PREDICADOS DE MANIPULACIÓN O INFLUENCIA.....	37
2.1 Antecedentes en la delimitación a partir de la semántica.....	37
2.1.1 Implicación lógica entre el evento causante y el evento resultante	38
2.1.2 Grados de coerción entre el causante y el causado	39
2.1.3 Causación mediada y permiso	40
2.1.4 Predicados de manipulación y de manipulación con acto de habla.....	41
2.2 Propuesta para delimitar los predicados del tipo de <i>convencer</i> respecto de otros verbos de manipulación o influencia.....	43
2.2.1 Delimitación en función del ámbito de la influencia	44

2.2.2 Reducción de la asimetría entre los participantes a partir de la voluntad del causado	46
2.2.3 Interacción entre el ámbito de influencia y la voluntad en el causado.....	49
2.2.4 Diferencias en cuanto al tipo de instrumento (recurso verbal)	50
2.2.5 Diferencias en cuanto valor semántico-pragmático (uso como ilocutivo vs referencia al acto perlocutivo).....	52
CAPÍTULO 3. EL FRAME DEL CONVENCIMIENTO Y LOS PREDICADOS DEL TIPO DE <i>CONVENCER</i>	55
3.1 El concepto de <i>frame</i> en el presente análisis.....	55
3.2 El <i>frame</i> del convencimiento.....	56
3.3 Revisión de las definiciones existentes para los predicados.....	60
CAPÍTULO 4. EL HORIZONTE CONSTRUCCIONAL DE LOS PREDICADOS DE <i>CONVENCER</i>	71
4.1 Frecuencia de codificación de los participantes	71
4.2 Número y tipos de participantes por construcción	74
4.3 Tipos de construcciones en los datos.....	77
4.4 Horizonte construccional de los predicados. Esquemas semántico-sintácticos	80
4.5 Esquemas construccionales de cada predicado. Preferencias y posibilidades	85
4.5.1 Preferencias construccionales de <i>convencer</i>	86
4.5.2 Preferencias construccionales de <i>persuadir</i>	89
4.5.3 Preferencias construccionales de <i>disuadir</i>	92
4.5.4 Preferencias construccionales de <i>animar</i>	95
4.5.5 Preferencias construccionales de <i>incitar</i>	97
4.5.6 Preferencias construccionales de <i>inducir</i>	99
4.4.7 Síntesis de las posibilidades y preferencias construccionales de los predicados del tipo de <i>convencer</i>	101
CAPÍTULO 5. CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPONENTES DEL EVENTO CAUSATIVO DE CONVENCIMIENTO (PARTICIPANTES Y SUBEVENTOS)	103

5.1 Breve introducción a las construcciones causativas	103
5.1.1 Parámetros formales	104
5.1.2 Parámetros semánticos	106
5.2 Presentación de los componentes del evento de convencimiento	109
5.3 Causante– el/lo que convence.....	111
5.3.1 Descripción en la bibliografía revisada	112
5.3.2 Situación en los datos	112
5.3.2.1 Función y forma del causante.....	112
5.3.2.2 Características semánticas del causante	114
5.3.2.2.1 El o lo que convence	114
5.3.2.2.2 Lo que convence (causantes no animados)	116
5.3.2.2.3 Causantes no animados abstractos: Causas abstractas	116
5.3.2.2.7 Causantes no animados concretos: causas concretas	121
5.4 El instrumento (recurso verbal)	123
5.4.1 Descripción en la bibliografía revisada	124
5.4.2 Situación en los datos	124
5.4.2.1 Funciones y formas del instrumento	124
5.4.2.2 Características semánticas del instrumento	126
5.4.2.3 Otras codificaciones de la información instrumental	127
5.5 Causado - el convencido.....	127
5.5.1 Descripción en la bibliografía revisada	127
5.5.2 Situación en los datos	128
5.5.2.1 Funciones y formas del causado.....	128
5.5.2.2. Características semánticas del causado.....	130
5.5.2.3. El papel del causado en el evento causado o evento de convencimiento	131
5.6 El evento causante o predicado de convencimiento	133
5.6.1 Descripción en la bibliografía revisada	133
5.6.2 Situación en los datos	134
5.6.2.1 Forma y función del evento causante (predicado del tipo de convencer)	134
5.6.2.2 Características semánticas del evento causante	136
5.7 El evento resultante (objeto del convencimiento)	145
5.7.1 Descripción en la bibliografía.....	145
5.7.2 Situación en los datos	145
5.7.2.1 Función y forma del evento resultante (objeto de convencimiento)	145
5.7.2.2 Características semánticas del evento resultante	151

5.7.2.2.1 Tipo de estado de cosas del objeto de convencimiento	152
5.7.2.2.2 Relación objeto de convencimiento-tipo de preposición	155
5.7.2.2.3 Valoración del objeto de convencimiento	157

CAPÍTULO 6. BREVE RECAPITULACIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES 161

6.1 Mediación y éxito en el evento de convencimiento. Dos tendencias con base en las características semántico-sintácticas de los componentes 164

6.1.1 Intencionalidad del causante	168
6.1.2 Presencia del instrumento	169
6.1.3 Resistencia del causado	170
6.1.4 Facilidad del evento causante.....	172
6.1.5 Éxito del evento resultante.....	173

6.2 Dos tendencias en función del ámbito de influencia 177

6.3 Propuesta para definir los verbos del tipo de *convencer*..... 179

6.4 Consideraciones finales 181

CORPUS..... 183

Base de datos principal	183
Materiales adicionales (ensayo, narrativa y prensa)	183

BIBLIOGRAFÍA 186

ÍNDICE DE TABLAS DE FRECUENCIAS 193

ÍNDICE DE ESQUEMAS 194

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

Presentación

Los verbos del tipo de *convencer* (*convencer, persuadir, disuadir, incitar, inducir y animar*) son un grupo de predicados que se refieren a un evento en el que una entidad, generalmente humana, actúa sobre otra para provocar que el segundo actúe voluntariamente como iniciador de un segundo estado de cosas. Los verbos del presente estudio forman construcciones como las siguientes:

1.
 - a. Cada una de las partes en conflicto trata de *convencer* a la otra de que adopte sus propios supuestos básicos.
 - b. El diablo la ha *persuadido* de que se fíe en su buen corazón.
 - c. Se trataba de lograr que las autoridades *incitaran* a los propietarios de esas empresas a entablar pláticas para resolver los conflictos.
 - d. Dos estrambóticas figuras, opacas por el apagado fundido foco del arbotante próximo, me *indujeron* a reducir la marcha del carro a menos de treinta.
 - e. Lacan trató de *disuadirlo*: no soportaba que un paciente tan valioso se le escapase de las manos.
 - f. Yo sólo estaba en el taller para ver qué onda, pero él me *animó* a escribir en serio.

El individuo que convence al otro se identifica como causante; el que es movido a actuar, como causado; y el estado de cosas que lleva a cabo el causado se conoce también como evento causante o evento resultante.

En la amplia bibliografía sobre el tema, se encuentra que los verbos que hacen referencia a este tipo de eventos se suelen asociar a otros como *obligar* y *forzar*, junto a los cuales reciben distintas denominaciones, entre las que se encuentran las de verbos causativos indirectos (Shibatani, 2002), de causación humana (Kemmer y Verhagen, 1994), o empleando una etiqueta más específica, como verbos de manipulación (Givon, 1980), de influencia (Campos, 1999) y de coerción (Cano, 1981; Alfonso, 1998), entre otras. Con estos nombres, se busca dar cuenta de que la acción de una entidad generalmente humana causa o provoca la acción de otra, muchas veces mediante una instrucción o

recurso verbal. La multiplicidad de etiquetas para referirse al fenómeno, bastante común en lingüística, pone en evidencia, además de la presumible falta de acuerdo entre los autores, la variedad de nociones relevantes que intervienen. Así, hablar de causativos indirectos destaca la ausencia de contacto entre causante y causado; calificar la causación como humana alude a la interacción entre causante y causado humanos. En este mismo sentido pero rescatando el elemento psicológico entre las relaciones humanas se encuentran los términos de manipulación, influencia y coerción. Los tres hacen referencia a una asimetría entre causante y causado, con la diferencia de que el concepto de manipulación adjudica intencionalidad en quien causa; el de influencia destaca el objetivo de quien causa, y, por su parte, el de coerción pone de relieve la fuerza de este mismo participante. En este trabajo, por considerar que todos estos términos en conjunto aluden a la misma situación, vista de manera muy esquemática, se consideran equivalentes como punto de partida. Sin embargo, a lo largo del trabajo, se pretende justificar, mediante el estudio de los verbos del tipo de *convencer*, que es posible hallar subtipos de situaciones de causatividad indirecta a partir de la semántica y la sintaxis de los predicados más afines entre sí.

La causación indirecta o humana se opone a la causación directa o física en que, en esta última, existe una cercanía espacio-temporal más estrecha entre la acción del causante y el efecto que éste provoca sobre el causado, el cual, además, suele ser una entidad inanimada. Ejemplos típicos de la causatividad directa, más inmediata, son los predicados como *romper* o *quemar*. En contraste, entre los causativos indirectos de realización más mediada, se encuentran predicados como *ordenar*, *hacer*, *forzar*, *permitir* y *obligar*, además de los del tipo de *convencer*.

La presente investigación pretende contribuir al estudio de la causatividad en español a partir del acercamiento a los predicados que hacen referencia a un evento causativo indirecto, los cuales con frecuencia reciben la etiqueta más específica de manipulación o influencia. Específicamente, el estudio se centra en aquellos semánticamente afines a *convencer*: *convencer*, *persuadir*, *animar*, *inducir* e *incitar*. Este acercamiento propone explorar algunos criterios semánticos y sintácticos con los que se

suele dar cuenta de este tipo de causatividad indirecta en datos concretos (por ejemplo, la codificación de causante, causado y evento resultante, el carácter humano de los participantes, el empleo de una instrucción verbal o el éxito del evento resultante), mediante un acercamiento en términos de la estructura argumental de los mencionados predicados de *convencer*, así como de las características semánticas y sintácticas de los propios verbos. Asimismo, se busca hacer un recuento detallado, con base en datos de uso, de otras características sintácticas o semánticas que permitan profundizar en el comportamiento de estos verbos.

1.1 Planteamiento del problema

El fenómeno de la causación indirecta ha sido y continúa siendo ampliamente estudiado, y generalmente los autores han procurado abordarlo considerando al mismo tiempo su semántica y su realización sintáctica. Además de la preocupación de distinguirla respecto de la causatividad física o directa, que también involucra la acción de un participante con características agentivas sobre otro con rasgos pacientivos, los diversos estudios se han preocupado por profundizar en la semántica de los predicados que describen eventos causativos indirectos o de manipulación o influencia principalmente a partir de algunos criterios, entre los que se encuentran el de implicación lógica del evento resultante a partir del evento causante; los grados de coerción del causante hacia el causado, y la implicación en el predicado de significados como la habilitación o el permiso. Estos se resumen a continuación, y se profundizan en el apartado 2.1 del trabajo:

- a) Los distintos tipos de implicación lógica respecto al estado de cosas resultante (Givón, 2001). Este criterio evalúa si la verdad del evento resultante está implicada lógicamente por la verdad del evento causante. A partir de la existencia o no de la implicación lógica, se distingue entre verbos de éxito (*make, force, let, persuade*) y de intento (*tell, order, allow, forbid*).
- b) Los grados de coerción existentes entre el participante que causa y el que es causado (Alfonso, 1998). Este criterio propone que el participante que inicia el evento y que busca incidir en el comportamiento del otro participante no siempre recurre al empleo de la misma fuerza, sino que ésta puede ser mayor o menor, a

partir de las “características léxicas inherentes” a los predicados (p. 115). Así, por ejemplo, se distingue entre verbos de obligación (*obligar, forzar*) o de mandato (*ordenar, mandar*), los cuales a su vez contrastan con *hacer*, por ser éste último léxicamente neutro.

- c) Causa per se vs habilitación y permiso. Este criterio, propuesto por Kemmer y Verhagen, (1994), quien también incluye el parámetro mencionado en el inciso (b), considera la remoción por parte del causante de algún tipo de barrera, física o verbal, que impedía al causado llevar a cabo o experimentar el evento causado. Un verbo como *let* posee este rasgo.

Al revisar tanto las definiciones de los criterios semánticos existentes, como los predicados con que se ejemplifica cada propuesta de delimitación, se extraen algunas consecuencias. Por un lado, resulta evidente que no sólo es posible, sino también necesario para comprenderlos mejor, profundizar en las características semánticas de los verbos causativos indirectos (a partir de las cuales sería plausible esperar correlatos sintácticos). Por otro lado, a pesar de que existen coincidencias entre los analistas en cuanto a que los verbos pueden agruparse a partir de valores semánticos y léxicos intrínsecos, se observan discrepancias entre las propuestas respecto a las categorías o clasificaciones que deben proponerse a partir de los rasgos léxicos relevantes.

En relación a los dos puntos anteriores, el presente trabajo pretende contribuir en la búsqueda de criterios semánticos a partir de los cuales sea válido proponer que los verbos del tipo de *convencer* constituyen un subtipo coherente y afín dentro de los predicados de manipulación o influencia. Concretamente, se rechaza el uso de definiciones preconcebidas para los distintos escenarios de causatividad indirecta, y, en cambio, se argumenta la existencia de rasgos propios atribuibles a clases de predicados a partir de manipulaciones contextuales semánticas y del análisis de oraciones concretas de la lengua. Se ha elegido acercarse a los predicados del tipo de *convencer* a partir de la exploración de datos de uso en términos del evento cultural al que hacen referencia, su estructura argumental semántica y su reflejo en la sintaxis. Este tipo de análisis

respaldado en casos concretos permitirá obtener un reflejo más fiel de las características con que los hablantes configuran el evento de convencimiento.

Además de la problemática en torno al estudio de la causatividad en los predicados de manipulación o influencia, existe otro motivo por el cual es conveniente explorar la estructura argumental de los verbos del tipo de *convencer*. En los estudios sobre valencia verbal del español, se encuentra que los verbos trivalentes que más estudios han recibido son, por un lado, los de transferencia, ya sea material, como *dar*, *entregar*, y *regalar*, ya sea comunicativa, como en *decir*, *comunicar* e *informar*; y, por otro, los verbos de cambio de lugar, como *poner*, *colocar* o *guardar* (Méndez, 2001; Montaner, 2004; Ibáñez, 2004, 2005, 2011). En cambio, los verbos del tipo de *convencer* no han sido objeto de estudio en términos de su estructura argumental, a pesar de que se construyen con tres participantes. Por lo anterior, resulta conveniente explorar la noción de la causatividad a partir de la herramienta lingüística que potencialmente representa el análisis de la estructura argumental verbal, que ofrece la posibilidad de adentrarse con detalle y minuciosidad al comportamiento verbal.

1.2 Objetivos del trabajo

El presente estudio pretende mostrar, a través del acercamiento a los predicados del tipo de *convencer*, que los eventos de causatividad indirecta, manipulación o influencia pueden ser estudiados con más detalle y mejor comprendidos si los predicados que los designan son analizados en términos de su estructura argumental sintáctica y semántica, prestando atención a aspectos como la frecuencia y el tipo de codificación de sus participantes, y la identidad referencial de sus argumentos (Ibáñez y Melis, 2010). Para lograr esto, la investigación se plantea un objetivo general y dos particulares.

1.2.1 Objetivo general

El objetivo general de este análisis es validar la propuesta de que los predicados del tipo de *convencer* (*convencer*, *persuadir*, *disuadir*, *incitar*, *inducir* y *animar*) conforman un subgrupo de verbos causativos de manipulación o influencia coherente en términos semánticos y sintácticos, y distinto de otros verbos como *obligar* o *forzar*. Asimismo, se

pretende demostrar que la compleja noción de causatividad puede ser mejor comprendida si los predicados que la designan se validan a partir de un *frame* y si la estructura argumental de éstos se explora a partir de datos de uso.

1.2.2 Objetivos particulares

La caracterización de los verbos causativos del tipo de *convencer* en términos de su semántica y su sintaxis involucra, primero, distinguirlos a nivel grupal de otros predicados semánticamente afines (como *obligar* y *forzar*); y, una vez probada en términos semánticos la pertinencia de considerarlos un subgrupo dentro de los predicados causativos, su descripción requiere analizarlos de manera individual con base en datos de uso que revelen los puntos en común que legitiman su agrupación, así como las preferencias que permiten definir cada ítem verbal. Ambos requerimientos dan lugar a los siguientes objetivos particulares:

Para distinguir los verbos del tipo de *convencer* como un subgrupo de predicados causativos, se proponen los siguientes objetivos particulares:

- a. Revisar el lugar de los verbos del tipo de *convencer* en las clasificaciones existentes para los verbos de manipulación o influencia, con el fin de identificar si existen criterios que permitan distinguirlos respecto de otros predicados causativos.
- b. Proponer hipótesis respecto de los elementos léxicos relevantes para los verbos del tipo de *convencer* que permiten distinguirlos de otros causativos, mediante la elaboración de contextos semántico-discursivos afines a los verbos del tipo de *convencer* y contrarios a los otros verbos.
- c. Proponer un *frame* convencimiento que incluya los componentes susceptibles de formar parte de este escenario con el fin de hallar, mediante el análisis de datos, qué elementos de este frame son seleccionados y lexicalizados por los predicados del tipo de *convencer*.

Por otro lado, con el fin de analizar la estructura argumental semántica y sintáctica de los verbos del tipo de *convencer* a la luz de datos de uso, se establecen los siguientes objetivos:

- d. Registrar el número y tipo de participantes relevantes para la construcción de estos predicados en términos de su frecuencia de codificación.
- e. Conformar un inventario de las posibilidades constructivas de los predicados, considerando tanto las tendencias grupales, como las individuales. En este punto se exploran los tipos de diátesis posibles (por ejemplo, construcción, pasiva, reflexiva, media, de estado resultante o impersonal), así como las preferencias por una u otra alternancia.
- f. Dar cuenta de las características de forma (realización sintagmática), función (relación dentro de la construcción en términos de sujeto, objeto directo, u objeto preposicional) y significado (rasgos semánticos) de los componentes del evento causativo de convencimiento. En esta parte, se describe la situación en los datos de los participantes del evento de convencimiento (causante o lo que convence, causado o el convencido, evento resultante u objeto de convencimiento, e instrumento o recurso verbal). Asimismo, se presta atención a la realización de los predicados del tipo de *convencer*, por considerarse que éste se asocia, dentro del esquema causativo, al evento causante.
- g. Después de indagar las propiedades semánticas y sintácticas de los componentes del evento de convencimiento, establecer los elementos semánticos y sintácticos comunes y propios de la estructura argumental de los verbos del tipo de *convencer*.
- h. Proponer definiciones para cada uno de los predicados del tipo de *convencer*, con base en el análisis de los datos y con apoyo de la situación entre las características relevantes de cada uno y su lugar dentro del *frame* de convencimiento.

Como se desprende del objetivo general y de los objetivos particulares, estudiar los predicados del tipo de *convencer* obliga a considerar el papel de éstos en relación con la noción de causatividad, y permite ejemplificar lo enriquecedor que puede resultar

aproximarse a esta noción desde el análisis de la estructura argumental de los predicados que la codifican.

1.3 El corpus

La propuesta de análisis se ha realizado sobre un corpus compuesto por 600 oraciones pertenecientes a la variante de español mexicano escrito. El número de datos se ha distribuido de manera uniforme entre los seis predicados estudiados (*convencer, persuadir, disuadir, incitar, inducir* y *animar*), de modo que cada uno está representado por 100 ocurrencias. Éstas corresponden a la acepción causativa ‘hacer que alguien haga algo’, a partir de la cual se ha logrado separar aquellos casos en los que el predicado no presentaba este significado.

Los datos de uso han sido recogidos principalmente del Corpus de Referencia del Español Actual (CREA), cuyos materiales provienen del periodo comprendido entre 1980 y 2004. Por tratarse de predicados de ocurrencia escasa, la búsqueda de *persuadir, disuadir, incitar* e *inducir* se extendió a libros (narrativa y textos especializados) y prensa escrita de los años 1980 a 2013, es decir, siguiendo los criterios geográfico (México) y de medio (escrito) usados para la búsqueda en CREA, y actualizando el criterio cronológico al año de la conformación de la muestra (2013).

La selección de los datos de uso está libre de algún tipo de restricción de forma o contexto lingüístico y se centra en la coincidencia con la acepción causativa del verbo, pues se asume que, tanto el banco de datos del CREA, como los materiales seleccionados de manera adicional, son lo suficientemente variados como para permitir explorar e ilustrar las posibilidades de uso de los predicados del presente estudio.

1.4 Marco teórico (definición de estructura argumental)

En esta sección se presenta la visión del concepto de estructura argumental que se encuentra detrás del análisis de datos aplicado en los verbos del tipo de *convencer*. La organización del contenido se ha dividido en tres partes que buscan ofrecer un panorama breve pero abarcador de lo que se ha entendido y se entiende por estructura argumental, pero además sobre lo que podría entenderse mejor a partir de él.

En la primera parte, se hace una breve exposición sobre los antecedentes del concepto de estructura argumental, que se remonta a la Teoría de Valencia, con lo que se busca demostrar la vigencia de sus aportaciones en los acercamientos actuales al comportamiento verbal. La decisión de incluir esta sección obedece a que ya desde los primeros años del desarrollo de esta propuesta fue señalada la relevancia del componente semántico y no sólo la expresión sintáctica de este fenómeno, si bien esta ocupaba un papel más central que el que tiene actualmente. En la segunda sección se presenta el concepto de estructura argumental adoptado en el presente análisis, el cual retoma algunas nociones de los acercamientos lexicalistas. Finalmente, en la tercera sección se intenta hacer hincapié en la relevancia del estudio de la estructura argumental no sólo como un camino para detallar el panorama verbal de una lengua, sino como una herramienta para el análisis de otros fenómenos lingüísticos que han llegado a trascender el ámbito verbal, como es el caso de la noción de causatividad, intrínseca a los verbos del presente análisis.

1.4.1 El estudio de los verbos

La lengua es una herramienta del ser humano que le permite crear representaciones acerca del mundo para describir lo que es o lo que sucede, o bien lo que se espera que sea o que ocurra. A partir de dichas representaciones puede comunicarse con sus semejantes y lograr incidir en su entorno, movido por sus creencias, deseos o intenciones. Para conocer mejor este instrumento de comunicación y acción, los estudiosos de la lengua, ya desde tiempos que se remontan a la antigua India y a la tradición grecolatina, buscaron identificar categorías para los distintos niveles de análisis desde los que puede estudiarse. En el plano estructural, se distinguieron distintas categorías o clases gramaticales (nombres, pronombres, verbos, preposiciones, etc.), a partir de las cuales se conforman distintos tipos de estructuras, como frases y oraciones.

En la interrelación de las categorías gramaticales y las unidades que a partir de éstas se conforman, han recibido especial importancia el verbo y la oración, pues el primero ha sido identificado como parte fundamental de la segunda. La razón de ello es que la palabra verbal tiene la capacidad de activar toda situación a la que se asocia el

evento o estado de cosas que designa. De ahí que sea esperable, si se tiene un verbo como *abrazar*, que se active en la mente una escena del tipo *X abraza a Y*, la cual describe el evento referido por este concepto.

Esta relación entre la activación cognitiva de un evento y su proyección lingüística potencial ha sido estudiada dentro de la lingüística actual distinguiendo dos propiedades del verbo; por un lado, atendiendo el punto de vista del sentido, se ha resaltado el papel predicativo de esta unidad, y, considerando la perspectiva de su comportamiento, tomando en cuenta el papel del verbo en las estructuras sintácticas, se ha revelado su función nuclear y determinante para los elementos que conforman un predicado.

1.4.2 La teoría de la valencia verbal

En un principio, el verbo no recibió el mismo tratamiento protagónico del que ahora goza. En el panorama oracional, este elemento compartía protagonismo con el sujeto. Originalmente, la dicotomía de mayor importancia entre los gramáticos se basó en la distinción hecha por Aristóteles entre entidades primarias o seres individuales y entidades secundarias o géneros y especies. De éstas, solo las primeras tenían un estatus privilegiado respecto de otras categorías, en virtud de que sólo éstas pueden recibir una predicación. Esta idea dio paso a la distinción entre sujeto y predicado, que se mantuvo como parte fundamental del análisis de la oración.

El punto de quiebre en el análisis bimembre de la oración se dio a partir de que los gramáticos del siglo XX comenzaron a señalar el papel determinante del verbo en la construcción de estructuras sintácticas. Esto trajo como consecuencia que el sujeto oracional perdiera su estatus privilegiado y pasara a ser uno más de los complementos susceptibles de ser solicitados por el verbo, por lo que, en marcos teóricos como la gramática de valencias, la oración dejó de ser definida en términos de sujeto y predicado (Lezcano, 1995).

Las intuiciones en torno al papel central del verbo se convirtieron en planteamientos formales durante el siglo XX. En el año de 1934, el filósofo y lingüista Karl Bühler advertía, en su obra *Teoría del lenguaje*, la existencia de *afinidades electivas* o vacantes abiertas por verbos y otras categorías gramaticales como sustantivos y

adjetivos, los cuales proyectan en su entorno lugares que deben ser llenados. Poco después, en 1959, el lingüista francés Lucien Tesnière propuso el concepto de valencia verbal, que trabajó detalladamente en su obra *Elementos de sintaxis estructural*

La aplicación del término de valencia en la lingüística surge de una analogía entre el verbo y el átomo. Así como este último se clasifica en función del número de protones o neutrones que su núcleo contiene, se aseguraba que los distintos verbos pueden agruparse en función del número determinado de elementos que requieren. La semejanza se establece en función de que ambos elementos, el químico y el lingüístico, disponen de una capacidad de unión o valencia ya determinada. La Teoría de Valencia espera entonces que el principio de construcción de una oración esté determinado por la propiedad valencial del verbo, la cual establece el número de actantes requeridos, es decir, las entidades participantes en el proceso que describe. Siguiendo la analogía con el átomo, este tratamiento asigna a la valencia verbal un estatus fijo y preestablecido, si bien dicho número varía según el tipo de verbo. Así, considerando el número de elementos requeridos, Tesnière propuso que los verbos se clasificaban en cerovalentes, monovalentes, divalentes y trivalentes, división que a continuación se ejemplifica:

- Verbos cerovalentes o ceroactanciales: *Relampaguea.*
- Verbos monovalentes o monoactanciales: *El perro estornudó.*
- Verbos divalentes o diactanciales: *Los vampiros beben sangre.*
- Verbos trivalentes o triactanciales: *Juan le regaló a su sobrino un triciclo.*

Además de señalar la existencia de los participantes argumentales del evento o actantes, Tesnière habló de los circunstanciales; éstos son los elementos que aportan información respecto de las circunstancias en las que se lleva a cabo el evento, por lo que su presencia no está determinada por el verbo y pueden añadirse libremente. Para Tesnière, la diferencia entre ambos se manifestaba a nivel formal en la oposición entre nominales vs elementos unidos mediante una preposición. Sin embargo, como más adelante se verá, para otros acercamientos esta distinción no está determinada por la mera forma.

La gran aportación de Tesnière fue retomada y trabajada en Alemania, principalmente por los lingüistas de la llamada escuela de Leipzig. En el campo de la lexicografía, la Teoría de Valencia representa la base para el desarrollo de obras como el *Diccionario de valencia y distribución de verbos alemanes* de Gerhard Helbig y Wolfgang Schenkel en 1975, y el *Pequeño lexicon valencial de verbos alemanes* de Ulrich Engel y Helmut Schumacher en 1978. Ambos trabajos, orientados a la enseñanza del alemán como lengua extranjera, partieron de las ideas de Tesnière para presentar diccionarios de verbos en los que las entradas estuvieran acompañadas por paráfrasis del significado, la indicación del número de argumentos (obligatorios y facultativos¹), de su categoría gramatical y sus rasgos de selección o características semánticas requeridas por el verbo.

Probablemente la aportación más sobresaliente de Helbig y Schenkel para el desarrollo del concepto de valencia fue distinguir tres niveles en que la valencia se manifiesta. Dichos autores hablaron de valencia lógica, semántica y sintáctica² (Dürscheid, 2012; García-Miguel, 2012). Tener un panorama claro sobre los distintos niveles que componen la noción de valencia verbal permitió a los autores abordar este concepto no sólo como el número de complementos requeridos, sino también en términos de su distribución, entendida como la caracterización sintáctico-semántica de los actantes o complementos del verbo. A partir de esto fue posible hablar posteriormente de valencia cuantitativa (número de elementos regidos) y valencia

¹ Con el afán de encontrar un método para lograr certeza respecto de lo que debía considerarse actante o participante requerido por el evento, Helbig y Schenkel propusieron una serie de criterios de distinción, de los cuales el de obligatoriedad aparecía como el más importante, pues permitía discernir entre complementos valenciales obligatorios, cuya eliminación provocaba agramaticalidad en la oración (**Juan mira*), y complementos valenciales facultativos, que podían suprimirse sin problemas (*Juan come*).

²Esta situación permite ver que el acercamiento al concepto de valencia ha buscado, desde sus inicios, trascender el plano sintáctico, para complementarlo con el conocimiento de mundo y el significado. La valencia dividida en tres niveles se entendía de la siguiente manera:

- Valencia lógica: Se refiere al hecho de que la realidad pueda formularse en estructuras enunciativas (*Aussagestrukturen*), es decir, como un predicado más sus posiciones vacías (*Leerstellen*). Para otras miradas teóricas, este nivel es subsumido al semántico.
- Valencia semántica: Alude al hecho de que los verbos exigen compañeros contextuales (*Kontextpartner*) con características determinadas.
- Valencia sintáctica: Designa la ocupación obligatoria o facultativa de posiciones vacías de un determinado tipo y número, exigidos por el verbo (incluye la realización morfológica y sintáctica).

cualitativa (tipo de participantes del evento). Esta manera de entender la valencia verbal sigue vigente hasta nuestros días, si bien la parte correspondiente a la semántica ha ido ganando terreno y se ha sobrepuesto a la valencia sintáctica.

El método de análisis estructural lanzado por Tesnière y ampliado por los lingüistas alemanes, que plantea una nueva manera de abordar la estructura de la cláusula a partir del papel central del verbo y la consideración, por ende, de relaciones jerárquicas, es conocida como gramática de dependencias. El modelo de dependencias representa el origen de los modernos acercamientos a la estructura de la lengua. De acuerdo con Mel'čuk (2003), el enfoque de dependencias (*the dependency approach*) ha servido de base para varias teorías lingüísticas, entre las que menciona la Gramática de Caso (Fillmore, 1968; Anderson, 1977), la Teoría del sentido y del texto (Meaning- Text Theory, Mel'čuk 1974, 1988), la Gramática Léxico-Funcional (Bresnan, 1982), la Gramática Relacional (Perlmutter, 1983), y la Gramática Cognitiva (Langacker, 1987, 1991, 1997), entre otras³.

Asimismo, la noción de valencia verbal fue bien acogida por distintos marcos teóricos, de manera que los predicados verbales pasaron a ser objeto de estudio de acercamientos tanto sintácticos como semánticos⁴. Hoy en día, la delimitación entre elementos actanciales y circunstanciales sigue siendo objeto de discusión.

1.4.3 Estructura argumental desde perspectivas recientes

En sus inicios, el generativismo, modelo lingüístico dominante durante la segunda mitad del siglo XX, defendía la independencia de la sintaxis respecto del significado; ello trajo como resultado que la lingüística contemporánea se centrara en analizar la lengua en términos morfológicos y sintácticos. En este contexto, Charles Fillmore (1968) cuestionó el empleo de la noción de caso en términos puramente morfológicos, entendido como la

³ Las referencias son del autor.

⁴ Aunado a las repercusiones teóricas, la problemática en torno a la definición de la estructura argumental del verbo ha sido el motor para la continuación en el diseño de diccionarios de valencias y bases de datos, aunque esta vez más alejados de la enseñanza de lenguas. Ejemplos de ello son los proyectos del Diccionario Electrónico de Valencias (E-VALBU) en el caso del alemán y la base de datos de Alternancias de Diátesis y Esquemas Sintáctico-Semánticos del Español (ADESSE).

realización de relaciones sintácticas; y, en cambio, propuso emplear el término para identificar las relaciones sintáctico-semánticas comparables entre las lenguas, haciendo corresponder relaciones sintácticas con etiquetas como agente, instrumento o dativo.

La importancia de estudiar la interfaz entre semántica y sintaxis fue reimpulsada en la década de los 80 por los análisis generativistas. Teorías como la de Rección y Ligamento de Chomsky y la de Principios y los Parámetros destacaron también la existencia de relaciones derivacionales (representadas mediante reglas) entre el léxico y la sintaxis para la construcción de unidades gramaticales. Los modelos generativistas remarcaron la existencia de rasgos contextuales o rasgos de subcategorización, los cuales establecían el tipo categorial de las piezas léxicas con que debe combinarse un verbo, así como el contenido semántico de éstas.

Las propuestas anteriores son el antecedente inmediato tanto de los acercamientos lexicalistas y funcionalistas. Se denomina así a aquellas teorías para las que el léxico y la función comunicativa del lenguaje son el punto de partida. Entre éstas, destacan la Gramática Léxico-Funcional de Bresnan (1982), la Gramática Funcional de Dik (1989), el Modelo Lexemático Funcional de Mignorance (1990), y, más actualmente, la Gramática del Papel y la Referencia de Van Valin y LaPolla (1997) y Van Valin (2005). Las aproximaciones léxico-funcionales se proponen abordar los fenómenos de la lengua de una manera más integral, de ahí que no sólo se preocupan por comprender la interfaz entre los niveles sintáctico y semántico, sino que además toman en cuenta la función de ésta dentro de la comunicación, y no sólo en cuanto a su estructura. En consecuencia, los modelos lexicalistas se plantean cuestionamientos de índole pragmática y aproximaciones cognitivas al análisis lingüístico. De acuerdo con estas perspectivas, la valencia de un verbo o su estructura argumental está determinada por la información codificada en el lexema, la cual da cuenta del número de argumentos, su tipo semántico y su organización jerárquica necesaria para constituir su estructura sintáctica (Bresnan, 2001), en cuya proyección también inciden fenómenos pragmáticos.

1.4.4. Los niveles de la EA en el presente análisis

El presente análisis coincide con los acercamientos existentes en torno al comportamiento verbal en afirmar que el nivel semántico ocupa un papel central y determinante en la configuración de los predicados, en tanto que permite identificar los participantes vinculados a éste. Asimismo, este trabajo comparte la preocupación por anclar el fenómeno verbal al panorama completo del intercambio comunicativo, lo cual relaciona el nivel semántico al plano cognitivo del hablante y la sociedad en la que se inserta, con el fin posterior de comprender mejor cómo usa éste su lengua.

Partir de lo anterior lleva a asumir que el estudio de la estructura argumental comprende tres niveles: cognitivo, semántico y sintáctico. En las siguientes líneas se expone qué se considera por cada uno y qué tipo de información consigna.

1.4.4.1. El nivel del *frame* o del marco cognitivo al que se asocian los predicados⁵

Elegir un grupo de predicados para estudiar en términos de su estructura argumental implica necesariamente la consideración de un *frame* o marco conceptual en torno al cual se agrupan. El concepto de *frame* considera que los elementos lingüísticos están asociados o anclados a diferentes escenas de la vida humana y de la experiencia (Fillmore, 1977). En el caso de los predicados verbales, la relación entre el *frame* y la estructura argumental es la siguiente: Mientras el primero incluye una variedad de componentes activados en función de escena determinada, la segunda selecciona de este conjunto sólo algunos a partir de los cuales compone un esquema de la escena en cuestión. Estas escenas, al ser filtradas por la lengua, codifican las relaciones de los componentes que intervienen en dicha escena siguiendo configuraciones muchas veces recurrentes y seleccionando rasgos semánticos que estos componentes suelen tener dentro de dichas escenas.

En el caso de los verbos del tipo de *convencer*, la selección de predicados afines está pensada en función de aquella situación en la que un individuo se dirige verbalmente

⁵La noción de *frame* es presentada con mayor detenimiento en la sección 1.4.4. Esta explicación preliminar sólo tiene el objeto de introducir el papel de esta noción dentro del estudio de la estructura argumental de los predicados.

a otro con el fin de que el segundo cambie su disposición mental respecto a iniciar un nuevo estado de cosas. De ahí que al realizar un inventario de los elementos que intervienen en esta situación sea válido proponer (además de quien convence, de quien es convencido y del objeto de dicho convencimiento) un instrumento verbal o los motivos y móviles de quien convence. Incluso es esperable encontrar requisitos más específicos relacionados con la experiencia, como poca diferencia en la jerarquía social entre los participantes (de lo contrario, se hablaría de situación de mandato, forzamiento o de permiso, como la que se esperaría entre un jefe y su empleado); o el posible esfuerzo argumentativo de quien convence con el fin de incidir en las intenciones de quien es convencido (de nuevo, sólo en este escenario es posible imaginar que la realización del nuevo estado de cosas está menos garantizado cuando se convence a alguien que cuando se le obliga o fuerza).

Si bien es cierto que es posible encontrar varios términos lingüísticos afines al mismo tipo de escenario o situación, estos no resultan intercambiables, pues pueden establecer diferencias entre sí relativas a las distintas perspectivas con que retratan un escenario dado, o bien en cuanto a las características de los participantes que intervienen en el evento. Así, por ejemplo, aunque los predicados seleccionados describen *grosso modo* la situación de convencimiento, no puede hablarse de que éstos sean equivalentes por completo y, como se verá más adelante, existen preferencias.

1.4.4.2 Estructura argumental semántica o valencia cualitativa.

Como se mencionó en la sección anterior, los estudios sobre el comportamiento verbal han señalado en mayor o menor medida la importancia del significado del elemento verbal en la configuración de su estructura sintáctica. Este trabajo también se adhiere a la idea de que la semántica del verbo es una pauta para determinar su comportamiento sintáctico (Ibáñez, 2004, 2005, 2011; Levin, 1993; Levin y Rappaport, 2005).

Este nivel de la estructura argumental caracteriza en términos semánticos a los predicados particulares correspondientes a un dominio. Se considera que dicha información semántica está determinada léxicamente por el verbo. Corresponde a lo que Fillmore (1968) llamaba *rasgos o características del marco*, es decir, el esquema de casos

semánticos en que un predicado se inserta. La estructura argumental semántica y el *frame* están fuertemente relacionados: la semántica de cada ítem verbal lexicaliza un conjunto de elementos o formantes que ha seleccionado del *frame*; a partir de estos, conforma un conjunto de elementos o formantes que permiten diferenciarlo de otros verbos, los cuales a su vez habrán lexicalizado otros rasgos de ese mismo *frame* común. En este sentido, se tiene que los verbos pueden variar en función de lo que cada uno selecciona y lexicaliza a partir del *frame*.

La estructura argumental semántica permite, por un lado, identificar el número de participantes y el tipo de relación que establecen con el predicado (su jerarquía inherente), y, por otro, las características semánticas de los referentes que seleccionan.

El ítem verbal aporta la información correspondiente al número de participantes y a su papel temático o rol semántico. Por ejemplo, en los predicados del tipo de *convencer*, se prevén tres participantes: un causante, que corresponde al que en el *frame* se ha definido como el convence; un causado, identificado con el convencido, y un evento resultante (abreviado como ER), correspondiente al objeto de convencimiento. Estos elementos son explicitados en el ejemplo siguiente:

2. Elementos del Ejército Causante *incitan* a la población Causado a sembrar mariguana ER

Por otro lado, este nivel también permite recuperar los rasgos semánticos correspondientes a los referentes de los participantes, lo que comúnmente se conoce como selección semántica, en función de lo cual se puede establecer si existen características que restrinjan o privilegien la participación de un tipo de referente y en qué grado se da esta predeterminación (Ibáñez, 2011). En el caso de los verbos de este estudio, cabe preguntarse si existe alguna restricción semántica para que el causante sea exclusiva o preferiblemente de tipo animado y humano (ejemplo 3a) o no (ejemplo 3b), o

de si aquello de lo que se convence debe presentarse como una actividad (ejemplo 3c) o un contenido mental (ejemplo 3d)⁶:

3.

- a. Carlota *convenció* a Maximiliano que si dejaban pasar la oportunidad mexicana, nunca encabezarían un reino, sino que sólo lo servirían.
- b. La presencia del hijo de Cortés, capaz de enfrentarse con el virrey, los *animó* a tomar tales decisiones.
- c. Pero las advertencias no intimidan ni a los merolicos que leen la suerte con barajas, ni a los prestidigitadores que animan al peregrino a que apueste en el juego de "la bolita".
- d. Los años me *han persuadido* de que los objetos tienen también una vida; cierto, distinta de la nuestra, pero más o menos larga.

Analizar las características semánticas de cada uno de los predicados permite tener una caracterización semántica de la clase verbal que representan (Levin, 1993). En este caso, como se trata de un subgrupo de verbos que tradicionalmente han sido asociados a otros como *obligar* y *forzar*, se busca obtener una descripción más fina de por qué su afinidad no es plena.

En contraste con los enfoques que definen la estructura argumental en términos sintácticos, en función del número necesario de elementos para crear construcciones gramaticales, este trabajo define busca determinarla en términos maximalistas (Ibáñez, 2011) y no restrictivos. De acuerdo con esta idea, la estructura argumental semántica se verifica con la sistematicidad de codificación de los participantes de un evento en los datos de una lengua en particular. Ello quiere decir que el grado de argumentalidad de un participante se establece con base en su frecuencia de codificación en datos de uso. En consecuencia, cualquier elemento que aparezca de manera recurrente es susceptible de considerarse requerido por el verbo. En este sentido, el método seguido en este trabajo

⁶ Los ejemplos en adelante se marcan de la siguiente forma: Se escribe con cursivas el verbo del tipo de *convencer*, y, si es pertinente, se subraya la parte de la oración hacia la que se desea orientar la atención del lector.

es de tipo inductivo, en virtud de que se parte de los hechos de la lengua para llegar a proponer generalizaciones en cuanto a las propiedades semánticas compartidas por los predicados y el comportamiento sintáctico seguido de éstas.

1.4.4.3 Estructura argumental sintáctica o valencia cuantitativa

La estructura argumental sintáctica o valencia cualitativa corresponde al número y a la organización de los argumentos, es decir, los elementos que sistemáticamente son codificados en el predicado. También aporta información relativa a los tipos categoriales (tipos de frases o de oraciones) y las funciones sintácticas (sujeto, objeto directo, objeto preposicional) de los elementos que ocupan las posiciones más solicitadas por el predicado. Asimismo, busca dar cuenta de las posibilidades de construcción que comparten y distinguen a los predicados asociados a un frame determinado.

A partir de lo anterior, en el caso de los verbos del tipo de *convencer*, las interrogantes giran en torno a la sistematicidad con que ocurren los tres participantes que se consideran argumentales (por ejemplo, la frecuencia de aparición del causante en contraste con la del evento resultante), y a su concurrencia en las construcciones (es decir, registrar el número de construcciones con uno, dos o tres participantes). Lo anterior permite determinar, en términos de frecuencia, el grado de argumentalidad de cada participante, así como la importancia de su codificación conjunta.

Otro aspecto que debe revisarse es el tipo de elementos categoriales con que se presentan los participantes semánticos en una construcción, lo cual permite distinguir entre argumentos centrales directos y oblicuos. Aquí se observa si causante y causado ocurren siempre como elementos nominales, como en el ejemplo (4a), y también si el evento resultante aparece siempre con una oración completiva, ya sea de infinitivo, como en (4b), o con verbo conjugado, como en (4c)⁷, o si además puede aparecer codificado de manera nominal, como en (4d). Asimismo, se observa cuáles son las posibilidades de selección de preposiciones por parte de los argumentos que van introducidos por una (*a, de, para, etc.*).

⁷ El análisis de las formas de codificación sigue la distinción tradicional entre oraciones subordinadas de infinitivo y con verbo conjugado.

4.
 - a. A finales de agosto pasado me enteré que la camarilla que se apoderó de la Procuraduría del Distrito Federal estaba tratando de convencer a dos internos del Reclusorio Norte.
 - b. En la comunidad de Taniperlas elementos del Ejército *incitan* a la población a sembrar mariguana.
 - c. Lo importante es intentarlo, convencerte de que lo puedes hacer y lograrlo.
 - d. Esto, según nosotros, es *inducir* a la violencia.

Para localizar las diferencias entre los predicados de un mismo grupo, se consideran, por un lado, el repertorio de configuraciones construccionales, y, por otro, las preferencias de cada predicado por una u otra configuración. En el caso de los verbos del tipo de *convencer*, esto se observa en diferencias entre aquellos predicados que pueden aparecer en construcciones resultativas (5a) o medias (5b) en oposición a aquellos en los que esta posibilidad no se verifica en los datos (5c y 5d, ejemplos creados):

5.
 - a. Los ingleses y estadounidenses *estaban convencidos* de que tenían que capturar inmediatamente un gran puerto francés.
 - b. La escritora también confiesa que quizá *se anime* a dedicar un tiempo a la pintura
 - c. *Los ingleses y estadounidenses *estaban disuadidos* de que tenían que capturar un gran puerto francés
 - d. *La escritora también confiesa que quizá *se incite* a dedicar un tiempo a la pintura

Disponer de la información semántica y sintáctica permite organizar el panorama de construcciones, añadiendo especificaciones respecto a los requisitos semánticos y preferencias formales de cada predicado. Asimismo, ambos niveles de la estructura argumental facilitan la caracterización de la escena descrita por los predicados, o *frame* verbal, y establecer qué parte de la situación focaliza cada verbo.

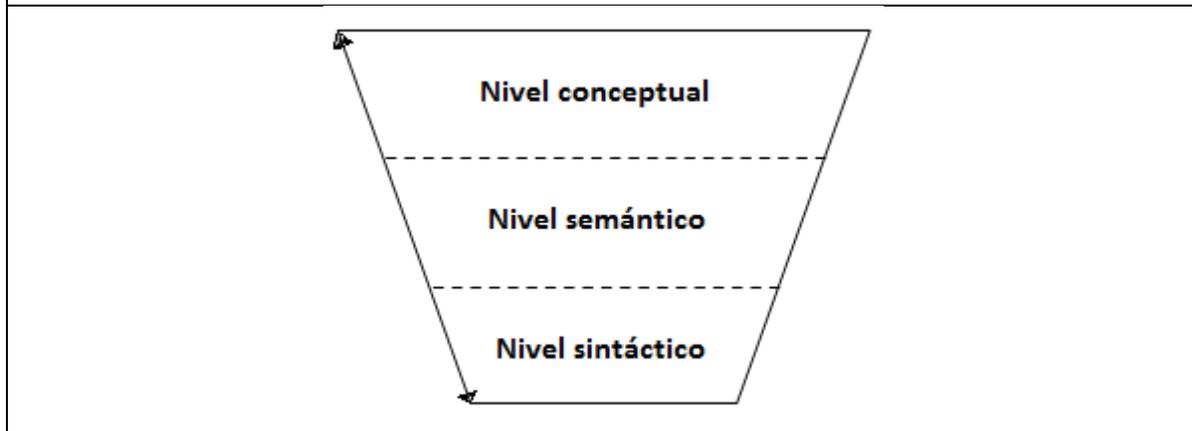
En sentido estricto, el nivel sintáctico de la estructura argumental es el único que cuenta con respaldo verificable, en tanto que su valor se recupera directamente de las estructuras codificadas por la lengua, y no implica un proceso de reconstrucción

conceptual por parte del estudioso. Sin embargo, su independencia es limitada por los niveles semántico y conceptual, así como por los diversos condicionamientos pragmáticos de la enunciación. Influida por los otros niveles, el nivel sintáctico ofrece la posibilidad de proyectar la estructura argumental semántica en su totalidad; dar mayor prominencia a algún participante mediante algún mecanismo de cambio de voz, o incluir información no argumental pero que forma parte del *frame*.

De los puntos anteriores, resaltan dos aspectos. Por un lado, los tres niveles relevantes para la estructura argumental están interrelacionados, pues dependen unos de otros para su definición. Por otro lado, cada nivel de análisis de la estructura argumental posee una cantidad distinta de información: el nivel conceptual comprende más elementos, por lo que es más abarcador en cuanto a contenido. Después se encuentra el nivel semántico, que corresponde a la información seleccionada del nivel anterior para ser contenida en el predicado léxico. Finalmente, en el plano sintáctico el espacio para la información procedente del *frame* y de la estructura argumental semántica es menor, debido a que la información codificada en la construcción procede de dos filtros anteriores; sin embargo, este nivel puede expandir su contenido y codificar información adicional, no condicionada por la semántica de los predicados, sino por las necesidades informativas del hablante y pertinente en relación con el *frame*.

Lo anterior puede esquematizarse como una pirámide invertida en la que la parte más amplia corresponde al nivel conceptual; la intermedia, de menor tamaño, al semántico; y, finalmente, la de menor medida, al nivel sintáctico. Éste último aparece menos delimitado, pues puede ampliar su contenido e incluir información no argumental. Las flechas ilustran además que la relación entre los tres niveles es bidireccional, puesto que sólo a partir del nivel sintáctico se pueden corroborar las características de los dos anteriores:

Esquema 1. Interacción entre los niveles de la estructura argumental



El esquema intenta además representar que la información potencialmente relevante para caracterizar una situación, a medida que se encamina a manifestarse en la lengua por medio de una estructura, se ve reducida. El significado incluido en los ítems verbales que se proyecta a nivel lingüístico obedece a esquemas cognitivos, de manera que los argumentos también dependen de las representaciones compartidas de cada evento. Sin embargo, no toda la información contenida en este último se manifiesta en la sintaxis, del mismo modo que no todo lo que aparece en la sintaxis es parte de la información establecida en la semántica. Finalmente, las flechas del esquema indican que la relación entre los niveles de la estructura argumental no es unidireccional: el nivel sintáctico puede incidir en los dos anteriores así como éstos hacen lo mismo en su configuración.

1.5 Importancia del análisis de predicados en términos de la su estructura argumental

Para el caso del español, la aplicación de modelos que conectan el análisis estructural con el nivel semántico y cognitivo en la observación de los predicados ha sido reciente. Evidencia de ello son las gramáticas del siglo pasado, las cuales, con base en la forma, juzgaban como no argumentales frases preposicionales de predicados de movimiento o de cambio de locación, cuya argumentalidad ha sido demostrada recientemente.

El análisis de la estructura argumental con una mirada amplia, que incluye al menos los niveles semántico y sintáctico, ha permitido conseguir análisis más finos en cuanto a la organización de los predicados de nuestra lengua, con lo que se ha logrado comprender mejor en qué dominios conceptuales se mueven. Acercarse a la lengua de manera integral y sin emitir juicios apriorísticos ha permitido caracterizar los predicados del español en términos de los rasgos semánticos de sus participantes, así como explicar sus comportamientos sintácticos, incluso entre verbos asociados al mismo evento.

Uno de los productos más conocidos que trascienden las repercusiones teóricas y constituyen aplicaciones de este análisis con impacto en el mundo real han sido los diccionarios. Como se señaló al comienzo, el estudio de la valencia verbal devino en la creación de diccionarios pensados principalmente para la enseñanza de lenguas.

Además de estas posibilidades, el estudio de la estructura argumental ofrece otras ventajas para el análisis lingüístico, en virtud de que constituye una herramienta que permite acercarse como con una lupa a los datos, a partir de lo cual se puede argumentar a favor o en contra de una noción lingüística, o ahondar en ella. Se puede decir que el análisis de los predicados en términos de su estructura argumental no sólo beneficia el conocimiento de una lengua en particular, sino que establece un puente hacia otros conceptos clave para la lingüística. El trabajo que aquí se desarrolla pretende ser un ejemplo de lo anterior. En este caso, la caracterización de los predicados causativos ha permitido justificar la existencia de un subtipo de causatividad, distinta de la codificada por otros verbos afines como *mandar*, *permitir* u *obligar*, gracias al acercamiento a los rasgos semánticos de sus participantes.

1.6 Breve descripción de los contenidos

El presente trabajo está dividido en seis capítulos o partes, cada uno a su vez separado en distintas secciones. Al primer capítulo, que concierne a esta introducción, corresponde la presentación del objeto de estudio, el planteamiento del problema, la definición de los objetivos del análisis, la descripción del corpus y la exposición del marco teórico.

El segundo capítulo ofrece una delimitación de los predicados del tipo de *convencer* respecto de otros predicados de influencia o manipulación, como *obligar*,

forzar y *permitir*. Primero se revisan y comentan algunos criterios semánticos propuestos por los autores que han estudiado la causatividad indirecta y los predicados de manipulación o influencia, como la implicación del evento resultante (Givón, 1980, 2001), el grado de coerción entre causante y causado (Alfonso, 1998), y las nociones de causación mediada y permiso (Kemmer y Verhagen, 1994). La revisión permite ver que la diversidad de criterios semánticos deriva en distintas clasificaciones para los predicados causativos, entre las que existen pocas coincidencias y dentro de las cuales, además, sólo algunos de los verbos del tipo de *convencer* son incluidos. Posteriormente, en este mismo capítulo se incluye una propuesta de delimitación de los predicados de *convencer* respecto de otros predicados causativos con base en nociones que componen el *frame* o situación de convencimiento; entre dichas nociones se incluyen el ámbito de influencia, la reducción de asimetría entre los participantes con base en la voluntad del causado, las diferencias en cuanto al tipo de instrumento, entre otras.

En el tercer capítulo, se presentan el *frame* de convencimiento y los predicados asociados a éste, es decir, los del tipo de *convencer*. La descripción del *frame*, antecedida por una breve definición de este concepto, considera los elementos susceptibles de formar parte en la situación de convencimiento, para luego explicar que, del conjunto de éstos, cada predicado selecciona los de su preferencia. Se explica que la importancia del *frame* es que permite hallar dichas preferencias en cada uno de los ítems verbales, tanto en su semántica como en su expresión sintáctica, con lo cual es posible definir la estructura argumental de estos. Además del *frame*, en esta parte se ofrece una revisión de algunas definiciones tomadas del *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia Española, el *Diccionario de uso del español* de María Moliner y el *Diccionario del Español de México*⁸, elaborado por el Colegio de México. La importancia de este paso dentro de la investigación es que, en conjunto con la postulación del *frame*, permite reunir pistas y formular hipótesis que contribuyan a delimitar la identidad de los verbos.

En el cuarto capítulo, comienza la presentación de resultados del análisis de los datos de uso, considerando la situación del grupo, así como la de los predicados por

⁸ El *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia Española y *Diccionario del Español de México* del Colegio de México fueron consultados en sus versiones en línea.

separado. Las observaciones están relacionadas con la frecuencia de codificación de los participantes y con los tipos de esquemas semántico sintácticos que estos pueden adoptar. El objetivo de esta parte es determinar la argumentalidad de los participantes con base en su frecuencia y encontrar posibilidades y preferencias respecto a patrones de construcción entre los predicados.

El capítulo quinto ofrece una caracterización sintáctica y semántica de los componentes del evento causativo de convencimiento, a saber, causante, causado, evento causante, evento resultante e instrumento. Los resultados del análisis para cada componente están precedidos de una breve descripción con base en la bibliografía sobre causatividad indirecta. En este capítulo, del mismo modo como se procede en el cuarto, se ofrecen los resultados correspondientes al grupo, para conocer las coincidencias dentro de esta clase, y a los predicados por separado, con el fin de identificar preferencias y afinidades entre éstos. En la discusión del análisis sintáctico de los datos, se expone la situación de los participantes respecto de las formas y funciones con que pueden aparecer codificados. En cuanto al análisis semántico, se da cuenta de los rasgos de los referentes que instancian al causante, el causado el evento resultante y el instrumento; asimismo, se comentan los efectos en el significado del evento causante cuando éste ocurre como una predicación compleja como *tratar de* e *intentar*, entre otras.

Finalmente, en el capítulo último, que corresponde a las conclusiones, se ofrece una recapitulación de los resultados más relevantes del análisis, con el fin de trazar un correlato claro entre el *frame* de convencimiento y cada uno de los predicados de *convencer*. Asimismo se propone una definición final para cada uno de los ítems léxicos, con base en el análisis de los datos de uso.

CAPÍTULO 2. LOS PREDICADOS DEL TIPO DE *CONVENCER* RESPECTO DE OTROS

PREDICADOS DE MANIPULACIÓN O INFLUENCIA

En esta sección se revisan, en primer lugar, los planteamientos existentes para abordar la semántica de los predicados causativos de manipulación o influencia, a partir de los cuales, de acuerdo al presente análisis, se desprenden los predicados del tipo de *convencer*. En segundo término, se presenta la propuesta de análisis de los predicados del tipo de *convencer* con base en otras características semánticas que se consideran sólo propias de los eventos referidos por este subtipo de predicados de influencia.

2.1 Antecedentes en la delimitación a partir de la semántica

Antes de pasar a la propuesta de análisis semántico que permite identificar a los verbos del tipo de *convencer* como un subgrupo dentro de los verbos de manipulación o influencia, conviene revisar los planteamientos dedicados al conjunto de verbos de manipulación. Concretamente, se presentan las propuestas de Givón (1980, 2001), Van Valin (2005), Kemmer y Verhagen (1994) y Alfonso (1998). Algunas de éstas han sido brevemente comentadas en la presentación, y se retoman aquí como antecedentes de la presente investigación. A continuación, se enlistan con base en los criterios semánticos que las guían.

- a) Los distintos tipos de implicación lógica respecto al estado de cosas resultante (Givón, 1980, 2001).
- b) Los grados de coerción existentes entre el participante que causa y el que es causado (Alfonso, 1998).
- c) Causa per se vs habilitación y permiso (Kemmer y Verhagen, 1994).
- d) Predicados de manipulación y predicados de actos de habla (Van Valin, 2005; Cristóforo, 2003; Noonan, 1985, 2007).

En los puntos siguientes se explica en qué consiste cada propuesta y en qué medida permiten explicar la propuesta de que los predicados del tipo de *convencer* conforman un subgrupo dentro de los verbos de manipulación. Cuando las clasificaciones

incluyen los predicados de *convencer* o sus equivalentes en el caso del inglés, éstos se resaltan con negritas.

2.1.1 Implicación lógica entre el evento causante y el evento resultante

El criterio de implicación, propuesto por Givón (1980, 2001), se basa en identificar la implicación lógica de la verdad del complemento que codifica al evento resultante a partir de la verdad de la cláusula principal, donde se ubica el predicado de manipulación. Con base en esto, propone dos tipos de verbos de manipulación: aquellos en los que la manipulación es exitosa, es decir, su verdad implica lógicamente la del evento que introducen (A), y aquellos carentes de dicha implicación (B)⁹.

Tabla 1. Tipos de verbos de manipulación a partir de la implicación lógica (Givón, 2001)	
A. Success	A. Éxito
She made him leave -> He left	Ella lo hizo irse -> Él se fue
She prevented him from leaving -> He didn't leave	Ella lo previno de irse -> Él no se fue
B. Attempted	C. Intento
He told her to leave -> She left	Él le dijo a ella que se fuera / Ella se fue
He forbade her to leave -> She didn't leave	Él le prohibió irse / Ella no se fue

⁹ Cada tipo a su vez se divide a su vez en dos, considerando si lo que se busca es la realización o el impedimento del evento resultante:

- a) Manipulación exitosa
 - a. De manipulación exitosa (successful manipulation). Incluye los verbos *cause* ('causar'), *make*, *have* ('hacer'), *force* ('forzar'), *trick* ('engañar'), *help* ('ayudar'), *let* ('permitir'), ***persuade*** ('persuadir'), *enable* ('posibilitar') y *tempt* ('tentar').
 - b. De prevención exitosa (successful prevention). Considera los verbos *prevent* ('prevenir'), *block* ('bloquear'), *stop* ('detener'), ***dissuade*** ('disuadir'), *scare out of* ('asustar de'), *talk out of* ('disuadir').
- b) De manipulación intentada.
 - a. De manipulación intentada (Attempted manipulation). Abarca los verbos *tell* ('decir'), *order* (ordenar), *permit* (permitir), *allow* (permitir), *ask* ('solicitar'), *suggest* (sugerir), ***encourage*** (animar), *beg* ('rogar'), *want* ('querer'), *expect* ('esperar').
 - b. De prevención intentada (Attempted prevention). Enlista los verbos *forbid* ('prohibir'), *tell not to* ('decir que no a alguien sobre algo') y *enjoin from* ('ordenar no hacer algo').

Persuadir, disuadir y animar son los únicos verbos de convencimiento que cuentan con su equivalente en esta clasificación, con *persuade, dissuade y encourage*; sin embargo, el criterio de implicación lógica los ubica en tipos distintos. La propuesta coloca por separado a *persuadir* y *disuadir* respecto de *animar*, pues considera que en los primeros el éxito del evento resultante (manipulación o prevención) está garantizado, mientras que en el caso de *animar* (equivalente de *encourage*) se trata sólo de un intento de manipulación. Asimismo, establece una separación entre *persuadir* y *disuadir* en cuanto a que son eventos de manipulación y prevención respectivamente, es decir, si implican que el objetivo de quien manipula es que el manipulado lleve a cabo un evento (*persuadir*), o no (*disuadir*). El resto de verbos de convencimiento (*convencer, incitar e inducir*) no cuenta con un equivalente dentro de esta clasificación.

Como se observa, el criterio de la implicación lógica se aplica de manera general a los verbos de manipulación o influencia, y no permite identificar si los verbos de convencimiento constituyen un subgrupo dentro de estos con características semánticas en común. No obstante, una vez delimitado el *frame* de convencimiento, puede emplearse para encontrar diferencias en los ítems seleccionados.

2.1.2 Grados de coerción entre el causante y el causado

Son varios los autores que han hablado de que la coerción en los eventos causativos, especialmente los que involucran a seres humanos, no es la misma en todos los casos (Kemmer y Verhagen, 1994; Alfonso, 1998). Una de las clasificaciones que mejor evidencia esta situación es la que propone Milagros Alfonso en su estudio sobre las causativas en el español medieval. La autora observa que la lectura de mayor o menor coerción se detona en combinación con los rasgos léxicos particulares de los tipos de predicados, aunque no los especifica ni ahonda en sus características. Aún así, propone tres subgrupos de verbos causativos en función de los grados de coerción: i) verbos de causación coercitiva, ii) verbos de causación atenuada y iii) verbos de causación no marcada léxicamente. Estos subgrupos se dividen a su vez en subclases internas. El panorama completo se concentra en la tabla siguiente.

Causación coercitiva	Verbos de obligación (<i>obligar, forzar, constreñir</i>)
	Verbos de mandato (<i>mandar, enuiar, ordenar</i>)
Causación atenuada	Verbos permisivos (<i>dexar, consentir, permitir</i>)
	Verbos de colaboración (<i>ayudar, meter, dar, mover, inducir, tornar</i>)
Causación léxicamente neutra	Verbo factitivo (<i>fazer</i>)

Independientemente de la naturaleza diacrónica de la clasificación de Alfonso, el criterio semántico de los grados de coerción es igualmente aplicable en datos recientes, y permite seguir proponiendo distintos matices entre los verbos de influencia. A pesar de que entre los subgrupos propuestos por la autora no figuren, con excepción de *inducir*, los predicados del tipo de *convencer*, la idea es proponer que estos constituyen un subgrupo más. Para ello, es necesario determinar las características semánticas que distinguen a estos predicados.

2.1.3 Causación mediada y permiso

En su trabajo sobre la expresión perifrástica de los distintos eventos causativos, Kemmer y Verhagen (1994) proporcionan, entre otros, dos rasgos relacionados con los eventos de causación humana. El primero es la causación mediada, en oposición a la directa; se trata de aquella causación en la que el causado es movido a actuar por medios no físicos, sino típicamente por estímulos de tipo verbal. Las autoras no proporcionan listas de predicados, pero comunican la idea de que la causación mediada está relacionada con el hecho de que se espera que la manipulación e influencia entre los seres humanos esté exenta de contacto físico. Esta propuesta da pie a evaluar la naturaleza del elemento no físico que media en los tipos de eventos que denotan la acción del causante sobre el causado; por ejemplo, entre elementos que aludan al tipo de unidad lingüística empleada en la comunicación (palabras, argumentos, razones), muchas veces asociadas a tipos de actos de habla (como el caso de las amenazas y las promesas).

Además de este rasgo, las autoras hablan también de la distinción entre habilitación y permiso. Ambas nociones involucran la acción del causante para remover una barrera que impide al causado llevar a cabo o experimentar un estado de cosas. Si la barrera es física, se habla de habilitación, como en *She let the water run out of the bathtub* ('Ella dejó que el agua se escapara de la bañera'). Si, en cambio, la barrera es de naturaleza psicológica o social, las autoras hablan de permiso, como en *She let him eat some of the brownies* ('Ella lo dejó comer un poco de los brownies'). Como se puede observar, este criterio es más específico, y sólo es aplicable a un subgrupo de verbos de manipulación, de modo que, mientras que es clara la presencia de la noción de permiso un verbo como *let* ('dejar', 'permitir'), ésta no está presente en predicados como *obligar* o *persuadir*.

Como se observa, esta última propuesta también rescata la idea de que los predicados de manipulación involucran, como advierte Milagros Alfonso, especificaciones léxicas, como la implicación léxica de un medio en el evento de causación, o bien la presencia de un valor como el permiso el cual, por cierto, no sólo puede posibilitar la realización del evento causativo, sino también puede asociarse al impedimento, situación que se expresa en *prohibir* o *impedir*.

2.1.4 Predicados de manipulación y de manipulación con acto de habla

Algunos autores distinguen entre predicados de manipulación simple o no específica y predicados de manipulación que hacen referencia al acto de habla, si bien ambos tipos de predicados designan un evento causativo indirecto en el que participan por lo general dos entidades humanas, una de las cuales busca incidir en el comportamiento de la otra. Los autores que defienden esta división aducen diferencias en cuanto al grado de especificidad del evento causativo. Así, contrastan los predicados de manipulación no específica o sólo causativos¹⁰ (como *hacer*, *presionar*, *forzar* y *persuadir*) con otros que expresan la orden, petición o demanda por medio de la cual el causante se

¹⁰ Según Noonan, estos predicados codifican información respecto a la manera de la causación (2007, p. 136), aunque no ahonda en el punto. Esta afirmación, sin embargo, permite suponer que son varios los matices que los eventos de causación entre individuos pueden adoptar.

dirige al causado (como *ordenar* o *solicitar*); a estos últimos, se les denomina predicados de actos de habla (Cristóforo, 2003; Van Valin, 2005; Noonan, 2007) o más específicamente verbos de comando (Los, 2005), porque hacen referencia a un acto de habla directivo. Según los autores, los predicados de manipulación como *forzar* implican el éxito del evento resultante, mientras que los de manipulación con acto de habla, como *ordenar*, carecen de esta implicación. Esta misma división corresponde con lo que Givón (2001) denomina manipulación intentada y manipulación exitosa.

Las clasificaciones anteriores son una muestra de que los predicados de manipulación pueden responder a distintas perspectivas para ordenar su semántica. A nivel general, se observan puntos en común entre las propuestas existentes, como la idea de que en los eventos de coerción existen grados o, en otras palabras, que el evento causativo puede expresar con distintos matices de significado el conflicto de fuerzas dinámicas (Talmy, 2000) entre causante y causado. También se observa que las clasificaciones no son exhaustivas a la hora de mencionar los aspectos semánticos que las soportan. Independientemente de que las divisiones parezcan naturales, resultaría deseable que, así como Kemmer y Verhagen (1994) dan una definición semántica para los verbos que involucran el permiso, Givón ahondara en la distinción entre eventos de manipulación y prevención, o que Alfonso profundizara en qué consisten, por ejemplo, los verbos de colaboración, y qué elementos permiten incluir a *ayudar* y *mover* dentro de este mismo subgrupo. Por otro lado, la propuesta que distingue entre los verbos que describen un acto de habla de aquellos que presentan el evento causativo sin aludir a esta situación deja abierta la puerta para ahondar en las maneras de distinguir a estos últimos.

En relación con los predicados del tipo de *convencer*, se observa que no es posible recuperar de las listas existentes todos los predicados propuestos en la presente investigación (*convencer*, *persuadir*, *disuadir*, *incitar*, *inducir* y *animar*), y que los que aparecen mencionados son ubicados en tipos distintos, a pesar de que sus compañeros de lista no hacen referencia al mismo subtipo de manipulación o influencia. Los únicos predicados del tipo de *convencer* mencionados en las propuestas existentes son *persuadir*, *disuadir*, *inducir* y *animar*, mientras que no se encuentran los equivalentes de *convencer* e

incitar. También se advierte que las propuestas existentes no colocan a los verbos mencionados en los mismos apartados, puesto que sus clasificaciones obedecen a otros criterios semánticos no orientados a distinguir tipos de eventos en relación con distintos *frames* dentro de la noción de manipulación.

La revisión de las propuestas permite ver que una misma noción puede abordarse de distintas maneras, seleccionando aspectos diversos en función de lo que cada investigación busca destacar. La propuesta que a continuación se presenta pretende separar los predicados del tipo de *convencer* de otros de manipulación o influencia a partir del *frame* al que se asocian, es decir, tratando de reelaborar la situación o escena de la vida real que se activa al hablar de convencimiento y en la cual, según el presente trabajo, convergen los verbos de este análisis.

2.2 Propuesta para delimitar los predicados del tipo de *convencer* respecto de otros verbos de manipulación o influencia

En esta sección se presenta una propuesta para distinguir los predicados del tipo de *convencer* (*convencer, persuadir, disuadir, incitar, inducir, animar*) de otros predicados de manipulación como *obligar, forzar, mandar, ordenar, permitir* y *prohibir*, tradicionalmente mencionados en la bibliografía. Este paso es necesario para convalidar que los verbos en cuestión son un subtipo dentro de los eventos de manipulación o influencia cuya estructura argumental puede ser estudiada por separado. En virtud de que la delimitación descansa en pruebas de modulación contextual¹¹, los ejemplos de esta sección han sido creados de acuerdo a este fin.

El argumento para justificar la selección de los predicados del tipo de *convencer* como un grupo semánticamente coherente es que estos verbos describen un tipo de evento de manipulación o influencia en el que no puede hablarse de neutralidad (*hacer*), y que es ajeno a las nociones de imposición (*obligar, forzar*), imposición verbal (*mandar, ordenar*) o permiso (*permitir, dejar, prohibir, impedir*), como sucede en los predicados que

¹¹ Por modulación contextual se entiende el impacto que el contexto lingüístico ejerce sobre los rasgos semánticos de las unidades léxicas (Cruse, 1986). En este caso, se busca que la modulación contextual permita resaltar o activar los rasgos semánticos que únicamente comparten los verbos de convencimiento, y que permiten diferenciarlos de otros predicados causativos.

se suelen incluir entre los verbos causativos. Los verbos del tipo de *convencer* codifican un evento de modificación de la voluntad en el que el causante, a diferencia de los predicados anteriores, se preocupa por alterar la disposición mental del causado en relación con su participación en un estado un estado de cosas que le ha sido propuesto.

2.2.1 Delimitación en función del ámbito de la influencia

La diferencia principal entre los verbos del tipo de *convencer* respecto de otros predicados de influencia es que en los primeros la incidencia del causante sobre el causado no sólo afecta la acción del causado, sino que puede alcanzar el plano mental de éste. Por esta razón, se propone que la influencia en los predicados del tipo de *convencer* se extiende a dos ámbitos distintos: uno externo o de la acción y otro interno o mental. Se habla de influencia en el ámbito externo o de la acción cuando el causante actúa sobre el causado para que éste de inicio a un nuevo estado de cosas de tipo actividad cuyo desarrollo sucede en el mundo en el que el causado actúa y se desenvuelve:

6. Juan *convenció* a María de ir a la fiesta

En cambio, se considera influencia en el ámbito interno o mental cuando el causante actúa sobre el causado para que éste adopte una actitud respecto a la verdad o falsedad de un estado de cosas que funciona como contenido proposicional:

7. Juan *convenció* a María de que el té de menta es bueno para la salud

Si bien en el segundo caso, el de influencia en el ámbito mental, la construcción no explicita el verbo de actitud proposicional (*creer, pensar, asumir, suponer*) que vincula al causante con la información cuya verdad se afirma o niega, éste se encuentra de manera implícita, por lo que, de hecho, la construcción puede incluirlo:

8. Juan *convenció* a María de <creer/pensar/asumir> que el té de menta es bueno para la salud

En contraste con los verbos del tipo de *convencer*, otros verbos de manipulación como *obligar, forzar, mandar, ordenar, permitir* y *prohibir* describen un evento en el que

la influencia del causante sobre el causado está orientada exclusivamente a las acciones de este último:

9.
 - a. El asaltante *forzó* a la mujer a entregarle la bolsa.
 - b. El rey *ordenó* a sus súbditos cocinar 500 pasteles.
 - c. La madre le *permitió* a su hijo cenar chocolates.

Al mismo tiempo, se observa que estos predicados no se codifican con eventos causados en el dominio interno, es decir, del ámbito mental o de las creencias del participante causado. La prueba de ello es que no pueden relacionar al participante causado con un contenido proposicional mediante un predicado de actitud proposicional del tipo *creer, pensar, asumir, suponer*:

10.
 - a. ? El asaltante *forzó* a la mujer a asumir que él no le robó la bolsa.
 - b. ? El rey *ordenó* a sus súbditos creer que fue elegido por Dios.
 - c. ? La madre le *permitió* a la nana pensar que el niño podía cenar chocolates.

Resumiendo este punto, se observa que los predicados del tipo de *convencer* dan cuenta de eventos de influencia que alcanzan tanto el dominio externo, el de las acciones, como el interno, el de las creencias. Estos predicados ofrecen la posibilidad de referirse a eventos en los que el causante influye sobre el causado para llevar a cabo una actividad:

11.
 - a. El preso *convenció* al guardia de dejarlo en libertad.
 - b. La secta *persuadió* a sus adeptos a entregarles todos sus ahorros.
 - c. La mujer *disuadió* al hombre de arrojarlo por la ventana.
 - d. El candidato *indujo* a sus simpatizantes a votar por él.
 - e. La dirigente del partido *incitó* a los militantes a protestar.
 - f. Juan *animó* a su amigo a ir al cine.

Al mismo tiempo, pueden describir un evento de influencia que afecta el dominio interno del causante. En este caso, el estado de cosas resultante es la nueva relación entre el causado y el contenido proposicional, de ahí que las siguientes oraciones acepten incluir un predicado de este tipo.

12.

- a. **El acusado *convenció* al juez de los cargos había sido inventados.**

El acusado *convenció* al juez de <creer/pensar/asumir que> los cargos había sido inventados.

- b. **La secta *persuadió* a sus adeptos de que el fin del mundo estaba por llegar.**

La secta *persuadió* a sus adeptos de <creer/pensar/asumir> que el fin del mundo estaba por llegar.

- c. **La mujer *disuadió* al hombre de la idea de suicidarse.**

La mujer *disuadió* al hombre de <creer/pensar/asumir> *la idea de suicidarse*.

Cabe mencionar que *inducir* e *incitar*, aunque codifican objetos de convencimiento que pertenecen al ámbito de lo mental, aceptan con menor facilidad la incorporación de los predicados de actitud proposicional, como se observa en los ejemplos siguientes en los que *asumir* es más aceptable que *creer* o *pensar*:

13.

- a. **El candidato *indujo* a sus simpatizantes a la indignación.**

El candidato *indujo* a sus simpatizantes a <asumir/creer/pensar> la indignación.

- b. **La dirigente del partido *incitó* a los militantes a la unidad y la tolerancia.**

La dirigente del partido *incitó* a los militantes a <asumir/creer/pensar > la unidad y la tolerancia.

Esta diferencia permite reconocer que, dentro del grupo, los predicados se comportan como más o menos afines a uno de los dos ámbitos de influencia, situación que, como se verá más adelante, se confirma en el análisis de los datos.

2.2.2 Reducción de la asimetría entre los participantes a partir de la voluntad del causado

Además de la diferencia entre el ámbito de influencia de los predicados de manipulación, existen otras particularidades semánticas a partir de las cuales es posible distinguir a los de convencimiento como un subtipo. Una de estas diferencias es la reducción de asimetría entre los participantes.

En los predicados asociados al evento de convencimiento existe una interrelación entre causante y causado en la que la actuación del causado ya no depende

exclusivamente del causante, sino que interviene también la voluntad contraria del causado respecto al nuevo estado de cosas, que se traduce en resistencia, lo cual trae como consecuencia la reducción de la asimetría entre los dos participantes. Contrasta entonces el evento de convencimiento con otros eventos de manipulación en que en estos últimos la acción por parte del causante es superior en fuerza respecto de la resistencia del causado, quien no puede rehusarse y no tiene más remedio que actuar (*obligar, forzar*), o bien que se trata de aquella situación en la que la acción del causado está determinada por la instrucción con carácter de mandato o permiso por parte de una autoridad (también superior en fuerza) que actúa como causante (*mandar, ordenar, permitir, prohibir*).

La asimetría en cuestión se ilustra en los siguientes ejemplos, los cuales, a pesar de emplear los mismos referentes para causante y causado, generan lecturas contrastantes en términos de la fuerza aportada por cada participante. Los predicados de (14) determinan la lectura de predominancia en todos los causantes, independientemente de sus características referenciales. Esto hace posible que tanto un policía, como un asaltante, tengan la capacidad de actuar como instigadores. En contraste, en los ejemplos de (15), aunque también es aceptable el intercambio de roles en los referentes, la situación de convencimiento requiere de un causante que deba esforzarse más en el proceso coercitivo, de ahí que la situación de (15a) parezca más habitual. En el caso contrario, al colocar un causante que no requiera aplicar el mismo esfuerzo en su labor coercitiva, como el policía en (15b), produce una oración poco esperada; por lo anterior, dicho ejemplo exigiría un contexto del tipo “como era su amigo, quería que le redujeran la condena”. En otras palabras, los predicados de convencimiento presentan al causante como menos dominante, es decir, sin el poder de coerción asegurado, y al causado como menos dominado, con menos rasgos pacientivos, de ahí que sea más afortunado esperar que un asaltante convenza a un policía (15a) y no viceversa (15b).

Predicados con predominancia del causante¹²

14.
 - a. El POLICÍA obligó al **asaltante** a devolver el botín.
 - b. El **ASALTANTE** obligó al **policía** a tirar el arma al suelo.
 - c. El POLICÍA le permitió al **asaltante** quitarse las esposas.
 - d. El **ASALTANTE** le permitió al **policía** llevarse a los rehenes.

Predicados con reducción de la predominancia del causante

15.
 - a. El **ASALTANTE** convenció AL POLICÍA de dejarlo en libertad.
 - b. ? El POLICÍA convenció al **ASALTANTE** de confesar.

A partir de lo anterior, se considera que los verbos del tipo de *convencer* hacen referencia a un evento en el cual se busca producir una disposición mental en el causado para llevar a cabo el estado de cosas resultante. Tal disposición se puede describir como el emparejamiento entre la voluntad de quien convence y la del convencido. Como voluntad, se entiende la libertad del individuo respecto de sus acciones y sus pensamientos. De ahí que se considere que el evento de *convencimiento* también pueda entenderse como un evento de causación de una voluntad en el causado afín a los propósitos del causante, para dar lugar a las dos situaciones de influencia ya descritas: llevar a cabo un tipo de actividad o aceptar un contenido proposicional.

Una prueba para verificar que los predicados del tipo de *convencer* ofrecen un tratamiento distinto a la voluntad del convencido, en comparación con otros predicados de influencia es la combinación de estos predicados con una frase que genere incompatibilidad semántica entre el predicado y la acción voluntaria del causado. Si se comparan las oraciones construidas con unos y otros predicados, se observa que aquellas que incluyen verbos como *obligar* y *forzar* son compatibles con la lectura de no voluntario, expresada mediante la frase *contra su voluntad*. En contraste, las oraciones de la derecha,

¹² En los ejemplos se indica en versalitas la fuerza del participante. Con ello se pretende capturar la relación asimétrica de las oraciones de (14), que contrasta con la situación menos asimétrica en los casos de (15).

con verbos del tipo de *convencer*, claramente rechazan esta posibilidad, pues la misma frase genera una lectura de incompatibilidad entre la oración y la frase.

Tabla 3. Prueba de incompatibilidad entre los predicados de <i>convencer</i> y la frase <i>contra su voluntad</i>	
Lo hizo obligado, contra su voluntad. Lo hizo forzado, contra su voluntad	*Lo hizo convencido, contra su voluntad *Lo hizo persuadido, sin querer. *Lo hizo animado, sin querer. *Lo hizo incitado, sin querer. *Lo hizo inducido, sin querer *Disuadido, ahora su voluntad es no hacerlo.

Esta corrobora la propuesta de que, en los predicados del tipo de *convencer*, lo que el causante provoca es que el causado tenga la voluntad o disposición de hacer algo (realizar una acción o adoptar una información), independientemente de que esto se realice o no:

16.

- a. Juan *convenció* a Pedro de ir al cine, pero ya no fue porque se enfermó
 - Pedro estaba convencido
 - *Aunque Pedro estaba convencido de ir al cine, no fue porque se enfermó.*
- b. Juan *persuadió* a Pedro de abandonar su hogar
 - Pedro estaba persuadido
 - *Aunque Pedro estaba disuadido de abandonar su hogar, prefirió no hacerlo.*

Los ejemplos anteriores muestran que la realización del evento resultante puede ser negada en los predicados que privilegian el ámbito mental. Este punto se retomará más adelante.

2.2.3 Interacción entre el ámbito de influencia y la voluntad en el causado

La existencia de dos ámbitos posibles de influencia dentro del evento de convencimiento y el hecho de que el causante busca producir una disposición mental en el causado dan

como resultado que la situación de convencimiento se divida en dos definiciones posibles, simplificadas de la siguiente manera:

Definición 1

'(X) hace que (Y) tenga la disposición de hacer (Z)'

Definición 2

'(X) hace que (Y) tenga la disposición de pensar (Z)'.

Ambas definiciones consideran la labor del causante para influir en el causado con sus deseos, con el fin de que el segundo comparta la disposición de llevar a cabo el estado de cosas que le interesa al primero; sin embargo, la naturaleza distinta del evento resultante influye en que el desenlace se interprete como 'hacer (Z)' o 'pensar (Z)'. Este punto se retoma en el capítulo quinto.

2.2.4 Diferencias en cuanto al tipo de instrumento (recurso verbal)

Otro criterio para delimitar los predicados del tipo de *convencer* respecto de los otros verbos de manipulación o influencia es la presencia o no del tipo de instrucción verbal implicada en el evento mediante la lexicalización de ésta en la raíz del predicado. En primer lugar, se observa una oposición entre *mandar*, *ordenar*, *permitir* y *prohibir* en contraste con *obligar*, *forzar*, *convencer*, *persuadir*, *disuadir*, *incitar*, *inducir* y *animar*, en cuanto a que los primeros predicados lexicalizan el medio con el cual el causante actúa sobre el causado en el evento de influencia. El componente de transferencia comunicativa presente en estos eventos puede recuperarse mediante la paráfrasis con *dar* o, más específicamente, *comunicar* más el tipo de instrucción que cada verbo predetermina:

17.

- a. El rey *ordenó* a sus súbditos cocinar 500 pasteles.
El rey les comunicó a sus súbditos la orden de cocinar 500 pasteles.
- b. El alcalde *mandó* al pueblo alabar al presidente.
El alcalde comunicó al pueblo el mandato de alabar al presidente.
- c. La madre le *permitió* a su hijo cenar chocolates.
La madre le comunicó a su hijo el permiso de cenar chocolates.
- d. El director les *prohibió* a los alumnos fumar dentro de la escuela.

El director comunicó a los alumnos la prohibición de fumar dentro de la escuela.

En cambio, este componente de instrucción verbal está ausente tanto en *obligar* y *forzar*, como en los predicados del tipo de *convencer*, pues no se recupera en la forma del verbo en términos de incorporación o interiorización argumental (Beniers, 2002; Ibáñez, 2011); siguiendo a Ibáñez, este componente no se “transparenta’ fonológicamente” (p. 91), como sucede con *ordenar*, *mandar*, *prohibir* o *permitir*. Sin embargo, esto no cancela la posibilidad de que algún tipo de recurso verbal forme parte del evento, aunque con la precisión de que cada predicado selecciona un tipo en particular, semánticamente afín. Así, verbos como *obligar* y *forzar* son compatibles con elementos verbales de la naturaleza de las amenazas, porque éstas aluden a la predominancia en términos de fuerza del causante sobre el causado, lo cual también está relacionado con la afinidad de estos predicados hacia los instrumentos o medios que señalan el empleo de fuerza o de estímulos no verbales y físicos. En contraste, estos predicados rechazan la compañía de instrucciones que hacen referencia al esfuerzo retórico del causante dentro del discurso, como los argumentos. Esta situación se ilustra en los ejemplos siguientes:

18.

- a. El asaltante *forzó* a la mujer a entregarle la bolsa (con amenazas de muerte / encañonándola / *con el argumento de que necesita el dinero).
- b. La madre *obligó* a su hijo a comerse la sopa (con la amenaza de que no saldría a jugar / con un jalón de orejas / *con el argumento de que es nutritiva).

A diferencia de lo que ocurre con *obligar* y *forzar*, los verbos del tipo de *convencer* (*convencer*, *persuadir*, *disuadir*, *incitar*, *inducir* y *animar*) son semánticamente afines a las instrucciones verbales de la naturaleza de los argumentos, precisamente porque éstos, a la vez que implican mayor esfuerzo por parte del causante en el evento causativo, también dan cuenta del mayor involucramiento del causado y de la intromisión por parte del causante en el ámbito mental de éste. Estos predicados poseen un componente dialógico, ausente en los otros verbos, con el cual se recrea un escenario en donde causante y causado oponen sus respectivas fuerza y resistencia en términos discursivos:

19.

- a. El preso *convenció* al guardia de dejarlo en libertad (*con una amenaza de muerte / *apuntándole con el arma / con el argumento de que debía ir a impedir la boda de su hija)
- b. La secta *persuadió* a sus adeptos a entregarles todos sus ahorros (*con la amenaza de excomulgarlos / *azotándolos con un látigo / con el argumento de que el fin del mundo estaba cerca)
- c. La mujer *disuadió* al hombre de arrojarle por la ventana (*golpeándolo con su zapato/ ?con la amenaza de que ella también se arrojaría / con el argumento de su familia lo esperaba en casa)
- d. El candidato *indujo* a sus simpatizantes a votar por él (?a punta de pistola / ?con la amenaza de que perderían su empleo si no lo hacían / con el argumento de que habrá menos delincuencia)
- e. La dirigente del partido *incitó* a los militantes a protestar (*con la amenaza de que serían expulsados si no lo hacían / *a punta de pistola / con el argumento de que es lo mejor para ellos)
- f. Juan *animó* a su amigo a ir al cine (*con la amenaza de que se agotarían las entradas / *con una palmada en el hombro / con el argumento de que la película era muy buena).

Como se observa, a diferencia de lo que sucede con *forzar* y *obligar*, los predicados del tipo de *convencer* son más afines a instrucciones orientadas a la argumentación y al esfuerzo retórico del causante que típicamente establece un diálogo con el causado o convencido. La caracterización de este elemento permite deslindar a los predicados de los otros verbos de manipulación, y comprobar que, a diferencia de lo que ocurre con otros eventos referidos, en el evento de convencimiento la asimetría entre causante y causado se reduce, pues refleja la interacción entre dos interlocutores jerárquicamente cercanos.

2.2.5 Diferencias en cuanto valor semántico-pragmático (uso como ilocutivo vs referencia al acto perlocutivo)

La propuesta que distingue dentro de los predicados de manipulación aquellos que describen un acto de habla (*ordenar, solicitar*) de los que no (*hacer, forzar*) aporta otro elemento para diferenciar los verbos del tipo de *convencer* de otros asociados y explica por qué existen para unos verbos es posible reconstruir el instrumento verbal con que el causante se dirige al causado.

En cuanto a su función discursiva, los predicados que los autores clasifican como de acto de habla corresponden a los llamados verbos performativos, es decir, verbos que se desempeñan dentro de la situación de enunciación como un acto en sí (Huang, 2006). Se trata de verbos performativos cuyo acto ilocutivo asociado, es decir, la acción que el hablante realiza al enunciarlo, corresponde a un directivo. Los directivos son intentos del hablante por conseguir, mediante una enunciación, que su destinatario haga algo. En este sentido, un verbo como *ordenar* o *solicitar*, además de poder ser usado para describir una situación de éste tipo, puede emplearse en cláusulas performativas si ocurre con un sujeto en presente simple, en modo indicativo y voz activa (Huang, 2006), como en (20):

20. Te *ordeno* que recojas tus cosas y te vayas

Esta función asociada típicamente a estos verbos es posiblemente la que permite que, en un uso no performativo, sino descriptivo, el rasgo de “dirección verbal” pase a formar parte de las especificaciones semánticas de estos verbos causativos.

En contraste, los predicados del tipo de *convencer*, en términos de actos de habla, no comparten la misma naturaleza ilocutiva de *ordenar*, y, de hecho, no pueden usarse de manera performativa. Obsérvese que, a pesar de cumplir con los requisitos de persona, tiempo, modo y voz, los siguientes ejemplos sólo pueden interpretarse en términos descriptivos:

21.

- a. Te *convenzo/persuado/disuado/* de que recojas tus cosas y te vayas
- b. Te *animo/incito/induzco* a que recojas tus cosas y te vayas

No obstante, cabe señalar que el valor semántico-pragmático de los predicados del tipo de *convencer* da cuenta de los efectos que una enunciación puede tener en un destinatario, es decir, describe un acto perlocutivo¹³. Esto trae como consecuencia que sea razonable proponer como elemento distintivo de los predicados del tipo de *convencer* un instrumento verbal con características propias.

¹³ Y, por lo tanto, como ya ha sido señalado, se entiende que el éxito del evento resultante queda implicado.

Una vez que se han expuesto los distintos criterios para respaldar la pertinencia de considerar los predicados del tipo de *convencer* como un subtipo dentro de los eventos de manipulación, es momento de detallar sus características sintácticas y semánticas en datos de uso concretos, lo cual se presenta en los capítulos siguientes.

CAPÍTULO 3. EL FRAME DEL CONVENCIMIENTO Y LOS PREDICADOS DEL TIPO DE *CONVENCER*

En esta sección se describe el *frame* de convencimiento, marco cognitivo al que se asocian los eventos referidos por los predicados del tipo de *convencer*, y también se presentan los elementos que potencialmente componen la escena referida por estos verbos. Antes de ello, se ofrecen unos breves apuntes sobre este concepto.

3.1 El concepto de *frame* en el presente análisis

Cuando se estudia un grupo de predicados semánticamente afín, se considera que estos se asocian a un mismo *frame*, es decir, hacen referencia a un mismo tipo de situación. Charles Fillmore (1968) introdujo el concepto de marco o *frame* en la lingüística para indicar que un verbo se relaciona con un conjunto de nociones universales que los seres humanos asocian a los tipos de eventos que suceden a su alrededor. Con el término *frame*, se alude a la representación conceptual de un escenario sociocultural o institucionalizado (Dik, 1997) al que suele asociarse un tipo de evento y una serie de elementos que intervienen en su desarrollo (por ejemplo, el evento comercial cuenta con dos personas activas, cada una de las cuales realiza dos actos: el comprador, el de tomar los bienes y entregar el dinero; el vendedor, el de tomar el dinero y entregar los bienes).

Fillmore propone una analogía entre la gramática y un conjunto de herramientas: “Saber acerca de herramientas es saber cómo lucen y de qué están hechas –la fonología y la morfología, por decirlo así- pero también es saber para qué las usa la gente, por qué están interesados en hacer las cosas para las que las usan, y quizá incluso qué tipo de personas las usan”¹⁴ (Cfr. 1982, p. 112). El concepto de *frame* es pues el enlace entre la lengua y la comunidad de hablantes.

¹⁴ “To know about tools is to know what they look like and what they are made of –the phonology and morphology, so to speak- but it is also to know what people use them for, why people are interested in doing the things that they use them for, and maybe even what kinds of people use them”. La traducción es mía.

Para los modelos léxico-funcionales, el *frame* además tiene un papel vital en la construcción e identificación de predicaciones subyacentes (Mairal, 2002). Partir de un *frame* común permite al analista ver cómo se relaciona cada predicado con éste, en cuanto a la preferencia por destacar alguna faceta o perspectiva de la situación general. Por ejemplo, retomando el caso del intercambio comercial, la perspectiva del evento cambia de acuerdo al predicado seleccionado, de modo que la escena que se recupera a partir de *comprar* difiere de la que se produce con *vender* (Fillmore, 1977).

3.2 El *frame* del convencimiento

El presente análisis parte de un *frame* común entre los predicados analizados, identificado como evento o situación de convencimiento. En éste, se reúnen aquellos predicados asociados a un tipo de escenario causativo de manipulación o influencia en el cual un individuo (causante o, más específicamente, el que convence) busca que otro (causado o convencido) modifique su disposición mental respecto de un nuevo estado de cosas, que puede ser una actividad o la adquisición un contenido que antes no era parte de sus creencias. En el primer caso, se habla de influencia en el ámbito de la acción. Se ilustra en los siguientes ejemplos:

22.
 - a. Dos estrambóticas figuras, opacas por el apagado fundido foco del arbotante próximo, me *indujeron* a reducir la marcha del carro a menos de treinta.
 - b. Yo sólo estaba en el taller para ver qué onda, pero él me *animó* a escribir en serio.
 - c. Lo mismo sucede cuando la conductora de un talk show amarra navajas entre dos rivales amorosas para *incitarlas* a la violencia, y después las regaña por no mantener la cordura.

En el segundo, se trata de influencia en el dominio del pensamiento:

23.
 - a. Andrés me *convenció* de que todo eso eran puras pendejadas y de que él no podía arruinar su carrera política.
 - b. Su amiga y fanática manageress me *persuadió* de que la frase hecha "sinfonía de colores" hallaba una nueva virginidad en aquellas obras del Maestro.

- c. La respuesta nacional y la internacional hacen retroceder al gobierno, y lo *disuaden de su empeño de aplastamiento*.

Dentro de cualquiera de los dos posibles escenarios de influencia, nuestro conocimiento de mundo permite reconocer la presencia de distintos elementos que acompañan la escena, entre los que pueden identificarse diversos actores o participantes involucrados, así como requisitos de orden pragmático, como las razones y los fines que llevan a convencer a alguien, o bien el tipo de participación que se espera por parte de los participantes en la situación. Haciendo uso de esta información, el *frame* en el que se inscriben los predicados analizados permite proponer componentes susceptibles de formar parte del escenario de convencimiento. En los puntos siguientes, se enlistan los elementos que tentativamente conforman la situación de convencimiento; cada uno aparece acompañado de una breve definición de lo que se espera a nivel de *frame*, es decir, no en términos lingüísticos.

- a. **Alguien que convence.** Intuitivamente se puede decir que es más esperado que una entidad animada efectúe el evento de manipulación, en contraste con una inanimada.¹⁵ Esta expectativa es respaldada por otros elementos esperables en el *frame*, como la motivación o la finalidad vinculadas a la acción, rasgos asociados a un agente con volición y control sobre el evento.
- b. **Alguien que es convencido.** Puesto que la manipulación es un recurso para conseguir un objetivo ulterior por medio de alguien más, es necesario postular la presencia de un manipulado o convencido que lo lleve a cabo.
- c. **Aquello de lo que se convence.** Es el objetivo perseguido por quien convence, cuya realización o aceptación es llevada a cabo por el convencido.
- d. **Motivación para realizar el convencimiento.** Es la explicación de la acción, entendida como la razón previa que mueve a quien realiza la manipulación a actuar. Por ejemplo: *Juan convenció a María de ir al cine porque estaba aburrido.*

¹⁵ Se verá que la alternativa no humana no ocurre con la misma frecuencia en todos los predicados.

- e. **Finalidad del convencimiento:** Es el propósito del causante humano, una nueva situación que quien convence desea obtener a partir de la actuación del convencido. Generalmente se define en términos de beneficio o conveniencia hacia quien convence: *El candidato convenció a todos de votar por su partido para ganar las elecciones.*

Tanto la motivación, como la finalidad, son cercanas entre sí, pues ambas nociones son de tipo causal; tal es su cercanía, que distinguir ambas sigue siendo objeto de estudio para lingüistas y filósofos. Para el propósito que ocupa esta sección, se dirá que la diferencia entre ambas nociones respecto del *frame* de convencimiento se encuentra en que la motivación es la situación que desencadena el proceso, mientras que la finalidad es el objetivo que se consigue una vez que el evento de convencimiento ha sido efectuado.

- f. **Instrumento del convencimiento.** Es el elemento con el cual se efectúa la labor de convencimiento. En virtud de que los verbos en cuestión describen un acto inserto en una situación de comunicación, se espera que el instrumento empleado por el causante aluda a un intercambio verbal que involucra una coerción razonada, a saber: razones, argumentos, palabras.
- g. **Esfuerzo del que convence.** En la labor de convencimiento, está implicado un trabajo intelectual por parte de quien convence, para lograr que el convencido ceda a su petición; más aún si se considera que quien convence busca conseguir la disposición mental del convencido para que actúe voluntariamente. De nuevo, esta noción se relaciona con que la situación de convencimiento se da generalmente en un contexto de diálogo.
- h. **Resistencia del convencido.** La actitud del convencido respecto de lo que se intenta convencer puede ser más o menos contraria respecto de lo que se le quiere proponer. Dependiendo del grado de oposición por parte del convencido, se espera que haya baja o alta resistencia. Este elemento es un requisito que permite asegurar que el evento de convencimiento es

distinto en cuanto al grado de coerción respecto de otros eventos de manipulación.

Considerar los elementos anteriores no significa que los predicados codifiquen toda la información a la vez (*Porque estaba enamorado de ella Juan convenció a María de ir al cine con palabras dulces para poder estar a su lado*). Un *frame* incluye más información de la que los predicados seleccionan, por lo que, al considerar los elementos que lo conforman, no sólo se incluyen los correspondientes al evento causativo, sino otros de índole cognitivo que aluden a otros componentes de la escena que describen.

De la lista anterior se desprende que la noción de *frame* contempla todos los factores latentes en la composición de una escena y que pueden ser activados por los predicados asociados a él. En palabras de Dik, “un frame está organizado de manera que si alguna parte del frame es activada, el resto del frame es al menos potencialmente activado también” (1997, p. 437; la traducción es mía). Sin embargo, aunque el *frame* se obtiene considerando la semántica de los predicados en relación con un tipo de evento en el mundo, es tarea del analista esbozar los límites entre lo que corresponde a la semántica del predicado y lo vinculado a la experiencia que se filtra en la sintaxis algunas veces.

Postular un *frame* es importante no solo porque sirve para vincular distintos predicados a la escena que evoca (*Juan convenció / persuadió / disuadió / incitó / animó / indujo a Pedro*), sino porque permite advertir que no todos los predicados que se vinculan se comportan de la misma manera (*Juan convenció/persuadió/disuadió a Pedro de ir al cine vs Juan incitó/animó/indujo a Pedro *de ir al cine*). El *frame* permite además identificar preferencias entre los predicados en cuanto a la información que seleccionan para su codificación (*Juan indujo a Pedro a matar a su vecino vs ?Juan animó a Pedro a matar a su vecino*). En este sentido, la representación provista por el *frame* funciona como punto de partida para postular la estructura argumental semántica común a una clase de predicados, y, al mismo tiempo, reunir indicios respecto a las tendencias y preferencias de cada predicado en cuanto la información que van a seleccionar para revestir esa misma estructura argumental.

3.3 Revisión de las definiciones existentes para los predicados

Del mismo modo en que el *frame* representa un primer paso para estudiar los predicados que en potencia poseen características semánticas y sintácticas afines, es conveniente para la investigación realizar una búsqueda de las definiciones que los diccionarios proporcionan para cada predicado. Partir de éstas representa un apoyo para el análisis de la semántica de los predicados, en virtud de que éstas suponen un trabajo lexicológico de por medio. El objetivo de revisar las definiciones que se encuentran en los diccionarios es reunir la mayor cantidad posible de elementos que sirvan como guía para rastrear tanto las similitudes, como las diferencias y preferencias de los predicados, y, después, comparar con los elementos que el propio comportamiento verbal en los datos de uso proporciona. En esta parte del análisis se trabaja con lo que Cruse (1986) denomina unidad léxica, es decir, la unión de una forma léxica y un solo sentido que, en este caso, corresponde al evento causativo que se está estudiando.

En la consulta de las definiciones se ha recurrido a tres obras lexicográficas; estas son el *Diccionario de la lengua española* de la Real Academia Española en su versión en línea, el *Diccionario de uso del español* de María Moliner y el *Diccionario del Español de México*, elaborado por el Colegio de México. Para cada verbo, se identifican los componentes relacionados a nivel general con el evento causativo, así como las características que aparecen como exclusivas de cada pieza léxica. El procedimiento seguido se ejemplifica a continuación con la búsqueda de *inducir*:

1. Del conjunto de definiciones que los diccionarios enlistan, se seleccionan las acepciones causativas, es decir, aquellas que se refieren al evento en el cual un individuo actúa sobre otro con el fin de hacer que éste piense o haga algo que antes no había considerado. En la tabla siguiente estas aparecen resaltadas en color gris.

Tabla 4. Revisión de las definiciones de <i>inducir</i> en los diccionarios y selección de la acepción causativa		
DRAE	Moliner	DEM
(Del lat. <i>inducĕre</i>). 1. tr. Instigar,	(del lat. <i>inducĕre</i>) 1 tr. (a) Hacer con consejos,	v tr (Se conjuga como <i>producir</i>)

<p>persuadir, mover a alguien.</p> <p>2. tr. ocasionar (ser causa).</p> <p>3. tr. Fil. Extraer, a partir de determinadas observaciones o experiencias particulares, el principio general que en ellas está implícito.</p> <p>4. tr. Fís. Producir a distancia en otros cuerpos fenómenos eléctricos o magnéticos.</p>	<p>promesas, amenazas, etc., que alguien realice cierta acción: 'La falta de trabajo le indujo a emigrar'. Poner en el CASO de, empujar, impeler, llevar, mover. Gancho. *Aconsejar. *Animar. *Azuzar. *Convencer. *Impulso. *Incitar.</p> <p>2 (a) Hacer incurrir a alguien en un error, engaño, pecado, tentación o cosa semejante: 'Eso puede inducir a error'.</p> <p>3 *Razonar de modo que de la observación o conocimiento de los casos particulares se asciende a la formación de la idea general o a la formulación de la ley. Intuir. Inducción, intuición, PROCEDIMIENTO inductivo, síntesis.</p> <p>4 En lenguaje corriente, colegir, *deducir, inferir: llegar a una idea o conocimiento, partiendo de otro, por cualquier procedimiento.</p> <p>5 Electr. Provocar la presencia de una carga eléctrica otra carga de distinto sentido en un conductor próximo. Electr. Producir una corriente en un conductor por la variación de una corriente próxima o el movimiento de un imán.</p> <p>NOTAS DE USO</p> <p>Este verbo tiene, a diferencia de <i>incitar</i>, significado perfectivo, es decir, que la acción termina con el logro de su objeto.</p> <p>CONJUG. como <i>conducir</i>.</p>	<p>1 Provocar que ocurra cierta cosa o fenómeno: <i>inducir el parto, inducir una reacción química</i></p> <p>2 Hacer que alguien se comporte o piense de determinada manera, influir en él para que haga cierta cosa o llevarlo a tomar una decisión: <i>inducir al vicio, "Mis consejos lo indujeron a errar", "Su enfermedad lo indujo a renunciar"</i></p> <p>3 Elaborar consideraciones generales a partir de datos o de hechos particulares: "...por lo que <i>indujo</i> que el asesino no podía ser el jardinero", "...de lo que <i>induce</i> que el origen remoto del hombre debe buscarse en los animales marinos"</p> <p>4 (Elec) Producir un cuerpo una carga eléctrica o un campo magnético en un conductor o en un</p>
---	---	---

		campo que se encuentra dentro de su esfera de influencia
--	--	--

Como se observa, los tres diccionarios ofrecen una definición que describe el evento causativo, la cual es retomada en este análisis, a la vez que se excluyen otras definiciones, vinculadas con conceptos filosóficos y físicos (por un lado, a un tipo de procesamiento de la información y, por otro, a la producción o generación de un fenómeno de la naturaleza).

- Una vez que se han seleccionado las definiciones específicas, referentes a la unidad léxica estudiada, y que se han hecho a un lado las que no corresponden a la acepción causativa, se procede a identificar los elementos que los diccionarios emplean para caracterizar al verbo en cuestión (en este caso, *inducir*), con el fin de armar una definición general de éste. Asimismo, se identifican los rasgos que no ocurren en todas las definiciones pero que tentativamente pueden servir para distinguir al predicado de otros cercanos a su significado. En la tabla de abajo, las características coincidentes aparecen resaltadas en negritas, y las que sólo aparecen en un diccionario se marcan con negritas y cursivas.

Tabla 5. Rasgos sistemáticos en la acepción causativa de <i>inducir</i> en los diccionarios		
DRAE	Moliner	DEM
1. tr. <i>Instigar, persuadir, mover a alguien.</i>	1 tr. (a) Hacer con consejos, promesas, amenazas, etc., que alguien realice cierta acción: 'La falta de trabajo le indujo a emigrar'. Poner en el caso de, empujar, impeler, llevar, mover. Gancho. *Aconsejar. *Animar. *Azuzar. *Convencer. *Impulso. *Incitar. 2 (a) Hacer incurrir a alguien en un error, engaño, pecado,	2 Hacer que alguien se comporte o piense de determinada manera, influir en él para que haga cierta cosa o llevarlo a tomar una decisión: <i>inducir al vicio</i>, "Mis consejos lo <i>indujeron a errar</i>", "Su enfermedad lo <i>indujo a renunciar</i>".

	<p>tentación o cosa semejante: 'Eso puede inducir a error'.</p>	
--	--	--

En el caso de *inducir*, las definiciones coincidentes dan cuenta de que este predicado designa la influencia de un individuo sobre otro, “mover a alguien”, según el DRAE. Dos definiciones especifican que dicha influencia puede ser tanto el ámbito de la acción, como en el del pensamiento; según Moliner, inducir es “hacer [...] que alguien realice cierta acción” o “hacer incurrir a alguien en un error, engaño, pecado, tentación o cosa semejante”; por otro lado, el DEM define este predicado como “hacer que alguien se comporte o piense de determinada manera”, y, aunque no incluye el valor negativo del pensamiento que es inducido, proporciona ejemplos que así lo caracterizan, como sucede en *inducir al vicio*. Por otro lado, sólo la definición de Moliner contempla el recurso con el que se realiza la labor de inducir, el cual describe como *consejos, promesas, amenazas*.

3. Finalmente, ya que se han identificado los elementos en común y, si es el caso, los valores que adicionalmente añaden las definiciones seleccionadas, se elabora una definición preliminar para cada verbo, que constituye una especie de síntesis de las definiciones revisadas. Para el caso de *inducir*, se propone la siguiente:

Inducir. *Hacer que alguien haga algo o que piense de cierta manera, generalmente vinculándolo al error.*

El propósito de crear una definición previa al análisis de los datos es contar con una guía que sirva como punto de partida y de comparación que acompañe el proceso de identificación de los rasgos relevantes y pertinentes para cada predicado en las construcciones particulares.

El procedimiento descrito para la revisión de los diccionarios se encuentra detrás de todas las definiciones ofrecidas para el resto de predicados estudiados (*convencer*,

persuadir, disuadir, animar e incitar). En las siguientes líneas, se omiten los pasos seguidos en la revisión de las definiciones para cada caso, y únicamente se reflexiona en torno a las definiciones obtenidas de los diccionarios, con el fin de ofrecer posteriormente una síntesis preliminar que conjunte los elementos característicos de cada predicado de acuerdo con éstas.

- **Convencer.** Las definiciones para este verbo coinciden en que da cuenta de un evento de influencia que tiene alcance tanto en la acción como en el pensamiento de quien es convencido. El DRAE lo define como “Incitar, mover con razones a alguien a hacer algo o a mudar de dictamen o de comportamiento”, en esto coincide Moliner, que lo describe como “conseguir con razones que alguien se decida a hacer cierta cosa” o que “crea o piense cierta cosa”. En el mismo sentido lo caracteriza el DEM como “conseguir, con razones y argumentos, que alguien haga o piense cierta cosa”. Además de la coincidencia respecto al ámbito de incidencia contemplado por estos verbos, dos de las definiciones aportan información respecto al éxito del evento. Al hablar de “conseguir que alguien se decida a hacer” o “conseguir que alguien haga o piense”, se implica respectivamente que a) el convencimiento ha tenido éxito sobre la voluntad del convencido, y b) que el objeto de convencimiento se ha logrado.

Considerando los dos ámbitos de influencia, el hecho de que las tres definiciones contemplan que el medio para llevar a cabo este evento son las razones o los argumentos, y la implicación del éxito del evento de convencimiento, se propone trabajar con la siguiente definición preliminar de convencer:

Convencer: *hacer que alguien se disponga a llevar a cabo una acción o que piense de una forma mediante argumentos o razones.*

Los diccionarios consultados incluyen un uso “pronominal” vinculado a la influencia. Moliner sitúa este uso en el dominio de la influencia mental, de manera que define *convencerse* como “prnl. Llegar a creer o pensar cierta cosa, por las

razones de otro o por propia reflexión. Persuadirse. Adquirir el convencimiento o *seguridad de una cosa: 'Levanté el picaporte para convencerme que la puerta estaba cerrada'. Por su parte, el DEM lo caracteriza de nuevo como un evento en el ámbito del pensamiento, en el cual un individuo pasa a adquirir certeza respecto de una información: "prnl. Asegurarse o cerciorarse de algo: 'Vino para *convencerse* de que te habías ido'. Finalmente, el DRAE incluye en la definición causativa la abreviatura *U. t. c. prnl.*, con lo que se entiende que, al parecer, no considera necesaria una definición adicional para este uso. La revisión de las definiciones existentes para la versión pronominal de *convencer* se sintetiza como sigue:

Convencerse: *Llegar a pensar o tener la certeza de algo por razonamiento propio.*

- **Persuadir.** Las definiciones revisadas caracterizan este predicado en gran medida como *convencer*. En todos los casos, consideran que el evento de influencia descrito por este verbo tiene alcance tanto en las acciones, como en el pensamiento de quien es persuadido. En la definición propuesta por el DRAE, *persuadir* aparece como "Inducir, mover, obligar a alguien con razones a creer o hacer algo". Por su parte, Moliner lo define como "hacer con razones que alguien acabe por creer cierta cosa" o bien "conseguir con razones que alguien consienta en hacer cierta cosa". En el mismo sentido, apunta la definición del DEM, que lo describe como "Lograr mediante razones y perseverancia que alguien se convenza de alguna cosa"; adicionalmente, este diccionario implica la noción del esfuerzo de quien persuade (vinculado a la dificultad del evento), al incluir el término *perseverancia* en su definición. Del mismo modo que con *convencer*, dos de las definiciones para *persuadir* implican el éxito del evento resultante, con el apoyo de los predicados "conseguir" y "lograr", que apuntan a la garantía de la realización del objeto de la persuasión. Sintetizando las descripciones revisadas, la definición preliminar para *persuadir* es la siguiente:

Persuadir. Lograr, mediante razones, que alguien crea cierta cosa o consienta hacer algo.

Adicionalmente, los el DRAE y Moliner consideran un uso pronominal de este predicado. El DRAE lo indica añadiendo la abreviatura *U. t. c. prnl.* a la definición que aporta, con lo cual se puede presumir que en este material se concibe la versión pronominal tanto en la influencia respecto de las acciones, como en la mental. Por su parte, Moliner restringe *persuadirse* al ámbito de lo mental, de modo que lo define como “Llegar a creer cierta cosa por las razones de otros o por propio razonamiento o experiencia”.

- **Disuadir.** Las definiciones de este predicado son semejantes a las de *convencer* y *persuadir* en cuanto a que se considera un evento de influencia que puede tener alcance tanto en el dominio de la acción como en el del pensamiento. En todos los casos, se da cuenta de un tipo de evento encaminado a que un individuo abandone un propósito orientado a la acción o una manera de pensar. Para el DRAE es “inducir, mover a alguien con razones a mudar de dictamen o a desistir de un propósito”; en el mismo sentido, el DEM lo define como “Convencer a alguien para que cambie su opinión o su forma de actuar, o para que desista de un propósito”. Por su parte, Moliner incluye el elemento “desistir”, aunque deja indeterminado el objeto del cual se desiste. La definición de *disuadir* en este material es “convencer a alguien de que *desista de cierta cosa”. Retomando las caracterizaciones encontradas, y considerando que dos de éstas se apoyan en la definición de *convencer*, se propone definir *persuadir* de manera preliminar como:

Disuadir. Mover a alguien para que desista de su opinión, de una acción o de un propósito.

Además del sentido asociado al uso de este predicado en una construcción directa, Moliner propone una versión pronominal para *disuadir*, la cual define como “prnl. (de) Dejarse disuadir de cierta cosa o *desistir de ella.” Aunque la definición no aclara el ámbito de influencia para esta versión del predicado, se

puede inferir, a partir del empleo del término “cosa”, que éste se refiere a un objeto, y no a un evento, del cual se tiene cierta creencia.

- **Inducir.** Las definiciones existentes para este verbo lo acercan a *convencer* y *persuadir*. En primer lugar, consideran el alcance que describe este verbo sobre las acciones de otros individuos. El DRAE lo define en términos generales como “Instigar, persuadir, mover a alguien”; por su parte, Moliner añade de nuevo al evento causativo información respecto al instrumento de la inducción, proceso que describe como “Hacer con consejos, promesas, amenazas, etc., que alguien realice cierta acción”, y contempla que puede darse en el terreno de lo mental, pues también lo define como “Hacer incurrir a alguien en un error, engaño, pecado, tentación o cosa semejante”. La caracterización que coloca a *inducir* más cerca de *convencer* y *persuadir* proviene del DEM, en cuya propuesta es definido como “Hacer que alguien se comporte o piense de determinada manera, influir en él para que haga cierta cosa o llevarlo a tomar una decisión”. Si bien este diccionario no aporta información respecto al tipo de decisiones a las que se puede inducir a alguien (lo cual se especifica en la definición de Moliner), proporciona definiciones orientadas a elementos negativos, según muestran los ejemplos “Mis consejos lo *indujeron a* errar”, “Su enfermedad lo *indujo a* renunciar”. Considerando los puntos anteriores en conjunto, *inducir* puede ser definido por ahora como sigue:

***Inducir.** Hacer que alguien haga cierta acción o que piense de manera determinada, llevándolo al error, el engaño o la tentación, mediante consejos, amenazas o promesas.*

- **Animar.** A diferencia de los predicados anteriores, *animar* aparece en las definiciones revisadas como un verbo que describe un evento de influencia únicamente en el ámbito de la acción. El DRAE solo pone atención en el papel del causante, por lo que su definición sólo habla de “excitar a la acción”. Moliner recurre a una paráfrasis mediante una construcción de verbo ligero con *dar*, a

partir de la cual describe al evento como “dar ánimo a alguien en abstracto o para una acción determinada”. Por su parte, el DEM ofrece una caracterización más detallada, que parece proveer mayor información respecto a lo que debe hacer el causante para influir al causado; según este diccionario, *animar* se define como “impulsar a alguien para que haga algo, infundirle el deseo o las ganas de lograr alguna cosa o motivarlo para que se esfuerce en determinada actividad”. Retomando las definiciones existentes, *animar* se define de manera preliminar como sigue:

Animar. *Excitar o impulsar a alguien para hacer una acción, infundiéndole deseo, ánimo o ganas.*

Adicionalmente, las tres definiciones contemplan una versión pronominal para *animar*, que según el DRAE es “prnl. Cobrar ánimo y esfuerzo”, aunque no ahonda respecto a qué. Por su parte, Moliner también proporciona una definición poco clara respecto a aquello de lo que se anima, y se vale de nuevo de una paráfrasis en su definición: “prnl. Adquirir ánimos para cierta cosa: “Si hace buena tarde, puede que me anime a salir”. El hecho de que la recurrencia del empleo de paráfrasis con *ánimo(s)* revela que las definiciones para *animar* y *animarse* contemplan, dentro del evento de influencia orientado a la actividad del causado, la previa incidencia sobre su actitud mental o disposición respecto a la realización de la actividad en cuestión. La definición del DEM destaca esta consideración psicológica en su definición, pues sostiene que este predicado en su versión pronominal quiere decir “prnl. Atreverse a hacer algo o sentirse con la fuerza necesaria para hacerlo”.

- **Incitar.** Las definiciones revisadas indican que el ámbito de influencia en que está circunscrito este verbo es exclusivo de la acción. Moliner lo presenta como “influir o tratar de influir sobre alguien para que haga cierta cosa: ‘Incitaba a los soldados a la rebelión’”. Por su parte, dos diccionarios agregan la noción de estímulo, con lo cual el escenario de influencia se asemeja a un fenómeno de acción y reacción en términos más directos. El DRAE define *incitar* como “mover o estimular a alguien

para que ejecute algo”; de manera semejante, el DEM lo identifica como “Inducir, estimular o mover a una determinada acción: *incitar al pueblo, incitar a una revolución*”. Retomando las propuestas existentes, se parte de la siguiente definición para este predicado:

Incitar. *Mover o estimular a alguien para que haga una acción determinada.*

La revisión de las propuestas en los diccionarios permite obtener las siguientes observaciones para el conjunto de ítems léxicos: En términos generales, las definiciones confirman la afinidad semántica entre los predicados del estudio; en todos los casos, estos codifican un evento en el que un participante actúa sobre el otro para conseguir un nuevo estado de cosas. Esta suposición está reforzada por el hecho de que gran parte de las definiciones emplean la paráfrasis “mover a alguien a algo”, que en términos esquemáticos coincide con el evento causativo. Respecto a los participantes involucrados, se encuentra que no hay información acerca de las características del iniciador del evento causativo, es decir, no está especificado si el causante es una entidad humana o si también puede serlo una causa; a este respecto, surge la duda de si un estímulo, por ejemplo, en el caso de *incitar*, puede actuar como causante. En contraste, esta información si está dada para el participante causado, pues, en las definiciones que lo consideran, es representado por medio del pronombre indefinido de persona *alguien*. Esta situación, a la vez que informa respecto de las características semánticas del causado, hace suponer que el causante también es un humano, condición que es corroborada por gran parte de los datos. Respecto al evento resultante, las definiciones coinciden en considerar que éste puede ser de tipo actividad o de tipo pensamiento.

En cuanto a la comparación de las definiciones particulares a cada predicado, se observa que éstas no señalan diferencias claras entre *convencer* y *persuadir*, y solo en un caso se contempla que *persuadir* puede requerir mayor esfuerzo por parte de quien persuade. *Disuadir*, por su parte, se define de manera semejante a *convencer* y *persuadir*, sólo que en el polo negativo, pues se describe como un evento en el que, en lugar de buscar la provocación de una acción o un pensamiento, se persigue su omisión. Por su

parte, las definiciones para *inducir* parecen acercarlo a *convencer*, *persuadir* y *disuadir* en cuanto a que contemplan la posibilidad de que este predicado designe un tipo de influencia en el dominio mental de quien es afectado, aunque ésta parece restringida al ámbito negativo, como se aprecia en construcciones del tipo *lo indujo al error*. Otro elemento que permite reconocer tendencias entre los predicados es el recurso verbal que interviene en el evento, una especie de participante instrumental. Éste es mencionado en las caracterizaciones de *convencer*, *persuadir* e *inducir*; en el caso de *convencer* y *persuadir* se presentan como razones y argumentos, mientras que en *inducir* se habla de promesas y amenazas.

En contraste con *convencer*, *persuadir*, *disuadir* e *inducir*, las definiciones existentes para *animar* e *incitar* colocan a estos verbos como de influencia exclusivamente en la acción. Adicionalmente, se observa que ambos parecen estar más enfocados al evento causante, y no tanto al resultado, con la diferencia de que las caracterizaciones de *incitar* incluyen la noción de estímulo, mientras que las de *animar* no.

Las definiciones también dan cuenta de la posibilidad de que *convencer*, *persuadir*, *disuadir* y *animar* se construyan de manera pronominal, mediante *se*, lo que da cuenta de la posibilidad de que un evento causativo se desarrolle de manera reflexiva o bien en voz media, distinción atendida en los capítulos siguientes.

Finalmente, se observa que ninguna de las definiciones hace referencia a la disposición mental en el causado ni toma en cuenta la noción de voluntad en éste, elementos cuya relevancia ha sido presentada y expuesta en la delimitación de los predicados del tipo de *convencer* respecto de otros verbos de influencia.

CAPÍTULO 4. EL HORIZONTE CONSTRUCCIONAL DE LOS PREDICADOS DE *CONVENCER*

En esta sección se da cuenta de los elementos del evento de convencimiento proyectados sistemáticamente en la sintaxis de las construcciones con predicados del tipo de *convencer*. Se analizan dos puntos: la frecuencia de codificación de los participantes y los patrones de construcción que adoptan los verbos en construcciones concretas. Ambos puntos son revisados en cada predicado por separado y también considerando los verbos en conjunto. Con ello se pretende medir en términos de frecuencia de codificación la relevancia de cada participante en el evento, con el fin de contar con mayor certeza de su estatus argumental.

Esta parte del análisis revela que los tres participantes que se han presupuesto como argumentales a partir del esquema causativo (el o lo que convence, causado y el objeto de convencimiento) tienen presencia sistemática en todos los predicados, tanto por separado como a nivel de clase, lo cual es un reflejo de su argumentalidad en el evento de convencimiento. Respecto al participante instrumental, su presencia se atestigua en *convencer*, *persuadir* e *inducir*, aunque con una baja incidencia.

Antes de continuar, se debe advertir que esta sección del trabajo, aunque se ocupa de los patrones de construcción, no aborda directamente la función sintáctica ni la expresión formal de los participantes. Dichos puntos son tratados en el capítulo 5, en el que se ofrece la caracterización sintáctica y semántica de los participantes por separado, así como la de los propios predicados del tipo de *convencer*, en virtud de que estos últimos codifican el evento causante y, en ese sentido, representan un componente más del evento causativo.

4.1 Frecuencia de codificación de los participantes

Al observar las preferencias de codificación, se observa que los tres participantes de los predicados del tipo de *convencer* (causante o causante, causado o causado y evento resultante u objeto de convencimiento) ocurren con una frecuencia alta. De los tres, el

causante muestra ligera superioridad de codificación (83%) respecto del causado (75%) y del evento resultante (77%). En contraste, se observa que el participante instrumento no se presenta con la misma incidencia en las construcciones, aunque se aproxima a la décima parte (7%) de los datos analizados. Los porcentajes de distribución de los participantes en los predicados del tipo de *convencer* se concentran en la tabla siguiente:

Tabla 6. Frecuencia de codificación de los participantes en el grupo	
participante	total
causante (el/lo que convence)	83% 488/600
causado (el convencido)	75% 448/600
evento resultante (objeto de convencimiento)	77% 464/600
Instrumento (recurso verbal)	7% 40/600

Por otro lado, si se considera la situación de los participantes en los predicados por separado, los datos muestran ligeras preferencias por uno u otro. Así, aunque la presencia sintáctica del causante es casi total para todos los verbos, predomina en *animar*, *disuadir* e *incitar* (95%, 87% y 84%). Respecto del causado, se observa que éste también suele ser codificado en la mayoría de los predicados; sin embargo, mientras su presencia destaca en *convencer* y *persuadir* (96% y 88%), ésta es menor en *animar* (46%), situación que, como se verá más adelante, corresponde al número considerable de construcciones de voz media en este verbo. Por su parte, el evento resultante presenta su codificación más alta con *inducir*, *incitar* y *animar* (95%, 91% y 81%), mientras que con *disuadir*, en comparación con los otros predicados, tiene una aparición reducida (45%). Por último, el participante tipo instrumento posee un porcentaje de codificación limitado en comparación con la recurrencia de los otros tres participantes. Su aparición más significativa se encuentra con *incitar*, verbo con el que se codifica el 11% de las veces; este porcentaje está seguido por el 9% y 8% de *inducir* y *disuadir* respectivamente. Aunque las apariciones del instrumento apenas se acercan a la décima parte de los datos, la información sobre sus ocurrencias se ha incluido en virtud de que este participante codifica información que forma parte del

frame del convencimiento, y, en ese sentido, no puede considerarse un mero circunstancial. El segundo motivo para considerar la importancia del instrumento dentro de la estructura argumental de los verbos del presente estudio es que, además de que puede aparecer como objeto preposicional, se desempeña como sujeto en casos en que el causante no ocupa dicha función.

En seguida se muestra la distribución de los participantes por verbo y en conjunto. El número de ocurrencias es equivalente a los porcentajes; las celdas sombreadas señalan la mayor frecuencia de aparición de cada participante por predicado. Cuando se presenta más de una celda sombreada por predicado, se está indicando que un segundo participante muestra una proporción de codificación alta.

Tabla 7. Frecuencia de codificación de los participantes en cada verbo

verbo / participante	<i>convencer</i>	<i>persuadir</i>	<i>disuadir</i>	<i>incitar</i>	<i>inducir</i>	<i>animar</i>	total
Causante (el/lo que convence)	74	72	87	84	76	95	83% 488/600
Causado (el convencido)	96	88	78	61	79	46	75% 448/600
Evento resultante (objeto de convencimiento)	76	76	45	91	95	81	77% 464/600
Instrumento (recurso verbal)	4	6	8	11	9	2	7% 40/600

En términos generales, si bien se encuentran ligeras preferencias de cada predicado por uno u otro de los participantes típicamente vinculados al esquema causativo, a nivel de grupo se puede hablar de que existe una frecuencia de codificación similar para el causante, el causado y el evento resultante, que son codificados con sistematicidad prácticamente en todos los predicados. Las excepciones más notorias corresponden, por un lado, a la menor presencia del objeto de convencimiento en *disuadir*, que contrasta con el resto del grupo; por otro, al menor número de participantes causados en *animar*, verbo con predilección por la voz media, y finalmente, a la inclusión

de instrumentos en *incitar*, *inducir* y *disuadir*, cuya número se acerca a la décima parte de los datos de esos predicados.

Cabe mencionar que la predominancia de los instrumentos en *incitar*, *inducir* y *disuadir* resulta aún más interesante si se considera que *incitar* e *inducir* son predicados que, como se verá adelante, implican más la realización del objeto de convencimiento. Lo anterior haría pensar que el instrumento les resultaría prescindible; sin embargo, la persistencia de este participante en una proporción mayor que la mostrada por los otros predicados parece indicar que, lejos de describir situaciones de acción y reacción inmediata, los eventos codificados por *incitar* e *inducir* rescatan el elemento verbal para capturar el esfuerzo implicado en la labor de convencimiento. Lo anterior trae como consecuencia el realce de la interacción entre causante y causado en los predicados que comunican el evento de convencimiento. Por su parte, en el caso de *disuadir*, la incidencia de instrumentos podría estar relacionada con el valor negativo que discursivamente se asocia a los objetos de convencimiento que codifica este predicado. La aparición del instrumento en *disuadir* estaría vinculada entonces al hecho de que, a nivel de *frame*, una situación de convencimiento negativa exigiría mayor esfuerzo discursivo por parte de quien convence. Estos puntos se retoman en los dos capítulos siguientes.

4.2 Número y tipos de participantes por construcción

Una vez que se ha constatado la frecuencia de codificación de los participantes respecto del grupo de predicados bajo estudio, el siguiente paso es observar las combinaciones de estos en las construcciones posibles en términos de número de participantes. Para poder pasar a ello, es necesario primero mencionar el número de participantes que los predicados suelen aceptar. La tabla siguiente muestra los porcentajes de distribución de las construcciones con tres, dos y un participante entre los predicados. Se observa que, en términos generales, la mayoría de los datos revisados se concentra en construcciones de tres y dos participantes (48% y 45% respectivamente), mientras que un porcentaje muy reducido (7%) corresponde a los casos en los que sólo se codifica un participante. Asimismo se encuentra que los predicados que con mayor frecuencia codifican tres participantes son *convencer* (53%), *persuadir* (53%), *incitar* (53%) e *inducir* (67%). Por su

parte, *disuadir* y *animar* se inclinan por incluir dos participantes en lugar de tres (con porcentajes de 59% y 61% respectivamente). Las celdas con esta información aparecen sombreadas con gris.

Núm. de participantes	<i>convencer</i>	<i>persuadir</i>	<i>disuadir</i>	<i>animar</i>	<i>incitar</i>	<i>inducir</i>	total
3	53	53	30	32	53	67	288/600 48%
2	44	37	59	61	43	25	269 45%
1	3	9	11	5	4	8	40/600 7%

Ahora bien, una vez que se ha constatado la preferencia por predicados de tres y dos lugares principalmente, toca traer a consideración el tipo de participantes involucrados en los esquemas, así como las veces en que estos ocurren. La siguiente tabla muestra la distribución de los participantes en construcciones con tres, dos y un participante. Las celdas sombreadas indican las combinaciones de participantes preferidas por cada construcción. Así, por ejemplo, se observa que una construcción de tres lugares dará preferencia al causante, causado y evento resultante; que una de dos, codificará causante y evento resultante, y que la mayoría de casos con un solo participante dan preferencia al causante. Asimismo, los datos muestran que el instrumento no es favorito de ninguna combinación, lo cual se relaciona con el poco número de ocurrencias que registra (40 de un total de 600 oraciones analizadas). Sin embargo, cuando es codificado, su porcentaje de distribución (58%) revela que en más de la mitad de las ocasiones ocurrirá en una construcción de tres lugares.

número de argumentos	causante	causado	evento resultante	Instrumento
3	55% 268/488	64% 287/448	62% 285/464	58% 23/40

2	41% 198/488	35% 155/448	36% 168/464	40% 16/40
1	4% 22/488	1% 6/448	2% 11/464	2% 1/40

Al observarse la función sintáctica que adquieren los participantes en las combinaciones posibles, se observa que, en todos los casos, las funciones típicas para causante, causado y evento resultante son las de sujeto, objeto directo y objeto preposicional respectivamente, y que para el instrumento también la función sujeto predomina.

Ahora bien, en cada una funciones de los participantes en relación con las combinaciones que admiten las construcciones, se observa que los predicados de tres lugares codifican al causante, causado y evento resultante como sujeto, objeto directo y objeto preposicional, respectivamente. Por otro lado, las construcciones de dos lugares privilegian la codificación de causante y evento resultante de nuevo como sujeto y oblicuo. Por su parte, las construcciones que sólo incluyen a un participante, asignan el lugar a causantes que conserven su función de sujeto.

Tabla 10. Función sintáctica de los participantes en construcciones con 3, 2 y un argumento

Núm. de argumen- -tos	causante		causado		evento resultante				instrumento	
	S	OP	OD	OI	S	OP	OD	S	S	OP
3	55% 267/488 8	.5% 1/48 8	60% 268/44 8	4% 18/44 8	0% 1/44 8	59% 274/46 4	2% 11/46 4	0% 0/46 4	50% 20/4 0	8% 3/4 0
2	40% 197/48 8	.5% 1/48 8	27% 120/44 8	7% 32/44 8	1% 3/44 8	30% 138/46 4	6% 29/46 4	0% 1/46 4	30% 12/4 0	10% 4/4 0
1	4% 22/488	0/48 8	1% 5/448	0% 0/448	0% 1/44 8	1% 6/464	1% 5/464	0% 0/46 4	3% 1/40	0% 0/4 0

Antes de explorar con mayor profundidad el horizonte construccional de los predicados, la información vertida en las tablas anteriores obliga a tomar en cuenta los siguientes puntos, que serán retomados más adelante:

- La mayoría de casos analizados se construye con tres participantes; a ésta tendencia, le siguen construcciones con dos y finalmente con un participante.
- De las construcciones con tres participantes, la combinación más esperada es *causante + causado + evento resultante*, realizados respectivamente como sujeto, objeto directo y objeto preposicional.
- Cuando la oración sólo incluye dos participantes, existe preferencia por que estos sean causante y evento resultante, codificados como sujeto y objeto preposicional. Sin embargo, después del evento resultante, la segunda opción para acompañar al causante es el causado en función de objeto directo.
- Si la construcción sólo codifica un participante, éste es por lo general es un causante en función de sujeto.
- El participante tipo instrumento no es favorito de ninguna combinación; no obstante, su inclusión es mayor en construcciones con tres participantes. Cuando esto ocurre, aparece en función de sujeto, ocupando el oficio típico del causante en estos predicados.

Toda vez que han sido abordadas las combinaciones entre número y tipos de participantes más comunes, es pertinente pasar al las siguientes secciones de este capítulo, en las que se presenta el repertorio de alternancias semántico-sintácticas encontradas en los datos, con el fin de dar cuenta de las posibilidades de construcción de los predicados del presente estudio. Cabe anticipar que, en el capítulo V, se retoma y profundiza la situación sintáctica y semántica de cada participante de manera individual.

4.3 Tipos de construcciones en los datos

En esta parte se da cuenta de las distintas configuraciones semántico-sintácticas que adoptan los participantes del evento de convencimiento. Como se observa a continuación, la variedad de combinaciones se apoya en un inventario de patrones sintácticos de menor

tamaño, el cual se ve aumentado al considerar las distintas identidades semánticas que cada función puede albergar. Desde el punto de vista sintáctico, los datos de uso revelan un total de 22 esquemas, ilustrados en la tabla 11. Estos dan cuenta de que, a pesar de los matices de significado que cada ítem léxico aporta a la configuración del evento de convencimiento, son tres los patrones sintácticos preferidos por el 77% de las oraciones analizadas, a saber: *S + V + OD + OP* con el 43% (255/600 casos), *S + V + OD* con el 21% (124/600 casos) y *S + V + OP* con el 14% (81/600 casos).

Tabla 11. Horizonte construccional de los verbos del tipo de <i>convencer</i> . Esquemas sintácticos		
	número	%
3 argumentos		
S + V + OD + OP	255	43
S + V + OI + OD	11	2
S + V + OI + OP	8	1
S + V + OP + OP	1	.2
2 argumentos		
S + V + OD	124	21
S + V + OP	81	14
OD + V + OP	20	3
S + V + OI	1	.2
OI + V + OD	1	.2
un argumento		
S + V	19	3
OD + V	7	1
OP + V	3	.5
Con se		
3 argumentos		
Se (reflex-OD) V + S + OP	12	2
Se (reflex-OD) V + S + OD	1	.2
2 argumentos		
Se (medio) V + S + OP	34	6
Se (reflex-OD) V + S	5	1
Se (imp) V + OD + OP	4	1
Se (imp) V + OI + OP	1	.2
Se (imp) V + OP + OP	1	.2
un argumento		
Se (medio) V + S	5	1
Se (imp) V + OD	3	.5
Se (imp) V + OP	3	.5

Ahora bien, considerando la proyección de los participantes en las oraciones analizadas, los datos arrojan un total de 35 esquemas sintáctico-semánticos diferentes con tres, dos y un participante, además de la posibilidad de que el verbo aparezca solo (.6%, 4/600 casos).

Del total de 600 oraciones, corresponde a construcciones directas el 83% (500/600 casos); a construcciones de voz media el 7% (39/600 casos); a perífrasis de estado resultante, el 4% (21/600); a construcciones reflexivas, el 2% (13/600 casos); a pasivas perifrásticas, el 2% (11/600 casos); y a impersonales con *se* el 2% (12/600 casos). Representantes de cada tipo se enlistan a continuación:

Construcción directa.

24. Ahora, Putin, asumiendo el estilo de los caballeros ingleses y la retórica de los políticos de nuevo tipo, *intenta convencer* a los rusos de que ha de ponerle orden al incontrolable caos.

Construcción media

25. La meta es que cualquier estudiante, profesor o investigador *se anime* a realizar experimentos muy sencillos, usando materiales e insumos que todos tenemos en casa, para explicar distintos fenómenos físicos.

Construcción reflexiva¹⁶

26. Para evitar en cierta medida la corrupción es importante que los servidores públicos *se convenzan* de que el puesto que van a desempeñar es un servicio, y por lo tanto, quienes lo realizan son servidores de la Nación y no cómplices de negocios turbios que llegaron a dicho puesto gracias a la facilidad de acceso a ellos.

Construcción de estado resultante

27. Calles *estaba convencido* de que el asunto hidráulico no debía dejarse en manos de particulares porque requerían plazos muy largos de recuperación y obligaba a otorgar grandes concesiones a los inversionistas.

¹⁶Se considera que las construcciones reflexivas son compatibles con la frase *a sí mismo*, como en *Me convencí a mí mismo*, condición que contrasta con las construcciones de voz media, las cuales no aceptan combinarse con dicha expresión: **Me animé a mí mismo a realizar experimentos*. Este punto se retoma en la revisión de las construcciones preferidas por *animar*, predicado cuya versión pronominal se considera voz media.

Construcción de voz pasiva

28. Chicos que por un helado o una bolsa de papitas *son inducidos* a intercambiar “favores” sexuales con viejos pedófilos.

Construcción impersonal

29. Condenan académicos y políticos que *se incite* a sufragar en blanco.

La variedad de diátesis encontradas ofrece además la posibilidad de adoptar distintas configuraciones para los participantes involucrados. El repertorio completo de éstas se ofrece a continuación.

4.4 Horizonte construccional de los predicados. Esquemas semántico-sintácticos

Se reconocen como esquemas semántico-sintácticos los patrones o cadenas de elementos que indican información respecto a la función y al tipo de participante codificados por los distintos predicados y combinados en una determinada construcción; dichos esquemas no reflejan el orden de constituyentes. Con ellos se pretende capturar las posibilidades combinatorias de función y rol semántico que se atestiguan en las oraciones del corpus analizado. Para indicar la función, se emplean las siguientes abreviaturas: S corresponde al sujeto; OD se emplea para el objeto directo; OI, para el indirecto; OP marca la presencia de un objeto preposicional; por último, V es el verbo, y puede estar acompañado por el pronombre *se* más la función media, reflexiva o impersonal de éste adjunta con los subíndices *(medio)*, *(reflex)* e *(imp)*. Para indicar el tipo de participante correspondiente a cada función, se escribe entre paréntesis el nombre pertinente: *causante* es equivalente de lo que convence; *causado*, del participante convencido; *evento resultante* es el otro nombre del objeto de convencimiento, e *instrumento* corresponde al recurso verbal del evento de convencimiento.

A partir de lo anterior se puede saber que un esquema como *S (instrumento) + V + OD (causado) + OP (e. resultante)* asigna al instrumento la función de sujeto; al participante causado, la de objeto directo; y al estado resultante, la de objeto preposicional. Los tipos de esquemas encontrados se registran con número y porcentaje.

En la mayoría de los casos, se han omitido los decimales; sin embargo, cuando los datos son menores al 1%, se indica la fracción correspondiente.

Tabla 12. Horizonte construccional de los verbos del tipo de <i>convencer</i> . Esquemas semántico-sintácticos		
Construcciones directas (500/600, 83%)		
3 participantes	número	%
S (causante) + V + OD (causado) + OP (e. resultante)	234	39
S (instrumento) + V + OD (causado) + OP (e. resultante)	18	3
S (causante) + V + OI (causado) + OD (e. resultante)	10	2
S (causante) + V + OI (causado) + OP (e. resultante)	7	1
S (causante) + V + OD (causado) + OP (instrumento)	3	1
S (instrumento) + V + OI (causado) + OP (e. resultante)	1	.2
S (instrumento) + V + OI (causado) + OD (e. resultante)	1	.2
2 participantes		
S (causante) + V + OD (causado)	90	15
S (causante) + V + OP (e. resultante)	42	7
S (causante) + V + OD (e. resultante)	28	5
OD (causado) + V + OP (e. resultante) ¹⁷	20	3
S (instrumento) + V + OD (causado)	6	1
S (instrumento) + V + OP (e. resultante)	6	1
S (causante) + V + OP (instrumento)	2	.3
S (causante) + V + OI (causado)	1	.2
OI (Causado) + V + OD (e. resultante)	1	.2
S (e. resultante) + V + OP (causante)	1	.2
1 participante		
S (causante) + V	17	3
OD (e. resultante) + V	4	.6

¹⁷ Los esquemas directos en los que no se incluye el causado corresponden a infinitivos en los que este participante no era recuperable del contexto sintáctico, como en el siguiente ejemplo: *El camino para corregir la indolencia y la irresponsabilidad en el mexicano está en enseñarle al mexicano a trabajar, convencerlo de que el trabajo y una vida productiva es lo que más satisfacciones y beneficios le van a dar a la larga.* En las tablas, estos casos aparecen diferenciados de los esquemas impersonales.

OP (e. resultante) + V	3	.5
OD (causado) + V	3	.5
S (instrumento) + V	1	.2
Construcciones de voz media (39/600, 7%)		
2 participantes		
Se _(medio) V + S (causante) + OP (e. resultante)	34	6
1 participante		
Se _(medio) V + Sujeto (causante)	5	1
Construcciones reflexivas (13/600, 2%)		
3 participantes		
Se _(reflex) V + S (causante) + OP (e. resultante)	12	2
Se _(reflex) V + S (causante) + OD (e. resultante)	1	.2
2 participantes		
Se _(reflex) V + Sujeto (causante)	5	1
Construcciones de estado resultante (21/600, 4%)		
2 participantes		
S (causado) + V + OP (e. resultante)	21	4
Construcciones en voz pasiva (11/600, 2%)		
3 participantes		
S (causado) + V + OP (causante) + OP (e. resultante)	1	.2
2 participantes		
S (causado) + OP (e. resultante)	9	1.5
1 participante		
S (causado) + V	1	.2
Construcciones impersonales con se (10/600, 2%)		
2 participantes		
Se _(imp) V + OD (causado) + OP (e. resultante)	3	.5
Se _(imp) V + OD (causado) + OP (instrumento)	1	.2
Se _(imp) V + OI (causado) + OP (e. resultante)	1	.2
SE _(imp) V + OP (e. resultante) + OP (instrumento)	1	.2
1 participante		

Se _(imp) V + OP (e. resultante)	3	.5
Se _(imp) V + OD (causado)	2	.3
Se _(imp) V + OD (e. resultante)	1	.2

A nivel de grupo, se observa una preferencia de 83% (500/600 casos) por construcciones directas. Con porcentajes menores, se encuentran otros tipos de diátesis; destaca la voz media, con el 7%; le siguen las construcciones de estado resultante, con el 4%; después, con el 2% se encuentran las construcciones reflexivas, las de pasivas perifrástica y las impersonales con *se*. Aunque estas últimas posibilidades sean menos numerosas, conviene detenerse a revisarlas, en conjunto con las más numerosas.

Del repertorio de construcciones directas, la secuencia preferida en casi la mitad de los datos corresponde al esquema de tres participantes *S* (causante) + *V* + *OD* (causado) + *OP* (e. resultante), el cual representa el 39% del total de construcciones con 234 casos.

30. [...] Medina *había convencido* a sus bases de que lo conveniente era pasarse todos a la CROM.

Otro esquema predominante es el dos participantes *S* (causante) + *V* + *OD* (causado), que representa el 15% con 90 casos. Esta construcción deja sin codificar el objeto de convencimiento:

31. Y esto que pasa es lo que algunos llaman el fenómeno migratorio: el policía finge no verlos, aunque sabe que su sola presencia los *disuade*.

Dentro de las construcciones en voz media, el esquema predominante es *Se* (medio) *V* + *S* (causante) + *OP* (e. resultante), que representa el 6% del total analizado (34 casos). Como se verá en la revisión de tipos de construcciones por predicado, los casos de voz media son exclusivos de *animar*:

32. Reconoció que hay diversas carencias en el sistema educativo nacional, y la meta es que cualquier estudiante, profesor o investigador se anime a realizar experimentos muy sencillos, usando materiales e insumos que todos tenemos en casa, para explicar distintos fenómenos físicos.

Las construcciones de estado resultante, que ocupan el tercer lugar entre los tipos de diátesis, poseen el 4% del total de datos (21 casos). Corresponden al esquema *S (causado) + V + OP (e. resultante)*, ejemplificado a continuación:

33. Pero mientras otros libraban la batalla de la modernidad basados puramente en las apariencias, Jovellanos estaba convencido de que la Ilustración debía ser algo más que un hecho formal.

En último lugar de frecuencia de codificación, se encuentran las construcciones de tipo reflexivo, las de voz pasiva y las impersonales con *se*. Cada una aporta un 2% a los datos analizados. Las reflexivas corresponden al esquema *Se (reflex) V + S (causante) + OP (e. resultante)*:

34. Pero por más esfuerzos que he hecho no he podido convencerme de que la realidad histórica reciente y la situación actual de nuestro país permitan una actitud distinta.

Las construcciones de pasiva perifrástica se realizan en todos los casos siguiendo el esquema *S (causado) + V + OP (e. resultante)*:

35. Treinta reyes vasallos le rendían tributo, pero odiaban a Moctezuma y podían ser persuadidos de cambiar sus alianzas si alguien más poderoso que los aztecas se lo solicitaba.

Por su parte, las impersonales con *se*, que también aportan un 2% al total analizado, recurren en igual medida a los esquemas *Se (imp) V + OD (causado) + OP (e. resultante)* y *Se (imp) V + OP (e. resultante)*, que contienen dos y un participante respectivamente:

36. Pero cuando los hay, tronando dos o tres balazos o aleteante un sombrero desde lo alto de una peña, se les incita a perseguir a los que pretenden atraer así al enemigo, mientras el grueso del grupo sale a salvo por otra escarpada.

Otro esquema interesante es la secuencia de voz activa *S (causante) + OD (E. resultante)*, en la cual el evento resultante aparece como una frase nominal en función de objeto directo:

37.

- a. Nosotros, como Iglesia, como pastores no *vamos a inducir* el voto.
- b. En Palabras cruzadas Elena Poniatowska relata el ambiente que precedió y *animó* la visita de Casals a Veracruz.

Esta alternancia pone de relieve al causante y al evento resultante, presentando al primero como instigador del segundo. En este sentido, podría proponerse una lectura en la que la existencia del evento resultante se vincula con la acción del causante en una relación causal, a partir de lo cual se establecería un continuum entre el evento de causación y el de producción o generación.

En términos generales se observa que los verbos del tipo de *convencer* en el uso se construyen mayoritariamente en construcciones directas, de las cuales sobresale la codificación de los tres participantes típicamente pertenecientes al esquema causativo (causante, causado y evento resultante). Asimismo, los datos revelan una amplia variedad de diátesis, en la que se atestiguan construcciones de voz media, de estado resultante, reflexivas, pasivas e impersonales. En la siguiente sección, se presentan las preferencias construccionales de cada predicado por separado.

4.5 Esquemas construccionales de cada predicado. Preferencias y posibilidades

En esta sección se da cuenta de cuáles son los esquemas sintácticos registrados en cada uno de los verbos del tipo de *convencer*. Con ello, se busca identificar preferencias y posibilidades de construcción de los predicados bajo estudio. Esta parte del análisis explora, a partir del horizonte construccional registrado para el grupo, cuáles verbos de manera individual privilegian las construcciones directas, cuáles permiten construcciones medias y reflexivas, y cuáles son más propensos a ofrecer construcciones en las que la prominencia respecto de un participante se modifique, como es el caso de las construcciones pasivas y las impersonales con *se*.

Para cada predicado se da cuenta del inventario completo de posibilidades de construcción. Como ya se explicó, los esquemas reflejan las combinaciones semántico-sintácticas posibles, pero no el orden que éstas adoptan ni la identidad formal de los participantes (por ejemplo, si ocurren como frase nominal, pronombre u oración, según sea el caso). A lado de cada secuencia registrada, se proporciona su número de ocurrencias, el cual equivale al porcentaje de distribución dentro de los datos.

4.5.1 Preferencias constructivas de *convencer*

Los datos de *convencer* arrojan 12 patrones constructivos distintos. La mayor variedad corresponde a construcciones directas, de las cuales sobresale el esquema *S (el que convence) + V + OD (causado) + OP (E. resultante)* con el 37% del total:

38. Andrés me *convenció* de que todo eso eran puras pendejadas y de que él no podía arruinar su carrera política.

Otro esquema recurrente, aunque en menor medida, dentro de las construcciones directas de *convencer* es el de dos participantes, conformado por *S (causante) + V + OD (causado)*. Representa el 17% de los datos de *convencer*:

39. ¿Quién no *convence* al Gordo?

Aunque en menor medida, pero con un porcentaje considerable (14%) en comparación con los otros patrones encontrados, se encuentran las construcciones de estado resultante del tipo *S (causado) + V + OP (e. resultante)*. Dicha secuencia se construye con dos participantes:

40. Los ingleses y estadounidenses estaban convencidos de que tenían que capturar inmediatamente un gran puerto francés si querían invadir con éxito la Europa ocupada por Alemania.

El último esquema sobresaliente para este predicado, considerando su porcentaje de aparición, es la construcción reflexiva con tres participantes *Se (reflex) V + S (causante) +*

OD (causado) + OP (e. resultante). Los casos de este tipo representan el 12% del total de datos de *convencer*¹⁸:

41. Para evitar en cierta medida la corrupción es importante que los servidores públicos se convenzan de que el puesto que van a desempeñar es un servicio.

La tabla siguiente ilustra todas las posibilidades de construcción y su distribución dentro del total de datos de *convencer*.

Tabla 13. Esquemas sintácticos para <i>convencer</i>	
Construcciones directas (71)	
3 argumentos	Número = %
S (causante) + V + OD (causado) +OP (e. resultante)	37
S (causante) + V + OI (Causado) + OD (e. resultante) ¹⁹	4
2 argumentos	
S (causante) + V + OD (Causado)	17
OD (causado) + V + OP (e. resultante) ²⁰	5
S (instrumento) + V + OD (causado)	3
S (causante) + V + OP (e. resultante)	1
OI (Causado) + V + OD (e. resultante) ²¹	1
1 argumento	
S (causante) + V	3

¹⁸La situación reflexiva con *convencer* y *persuadir* ocurre cuando el evento resultante recae en el dominio interno, o de lo mental, situación contraria a lo que sucede con *animar*, en los que el evento resultante es de tipo activo. Sin embargo, que el evento resultante sea de tipo mental no se opone a la interpretación reflexiva, puesto que, como ya se ha explicado, el evento de convencimiento puede culminar en un estado de cosas en el dominio interno.

¹⁹ Los esquemas S (causante) + V + OI (Causado) + OD (e. resultante) y OI (Causado) + V + OD (e. resultante) se ejemplifican en 42. Sobre los tipos de oraciones que los ejemplifican, se menciona que corresponden a casos en los que el evento de convencimiento aparece como una completiva no introducida por preposición y de función poco clara, la cual puede interpretarse como OP con preposición omitida (un caso de queísmo), o bien como un OD. A la segunda interpretación corresponden los esquemas referidos.

²⁰Como se mencionó en la nota anterior, estos casos corresponden a infinitivos en los que el causante no era recuperable del contexto sintáctico: *Las posibilidades son ilimitadas, y si alguien puede encontrar la manera de convencer al público de pagar por la música en el Internet, es bastante buena la probabilidad de que sea Pittman.*

²¹ De nuevo, se trata de un infinitivo en el que no se recupera el causante en el nivel sintáctico.

Construcciones reflexivas (12)	
3 argumentos	
Se _(reflex) V +S (causante) + OP (E. resultante)	12
Construcciones de estado resultante (14)	
2 argumentos	
S (causado) + V + OP (E. resultante)	14
Construcciones de voz pasiva (1)	
2 argumentos	
S (causado) + V + OP (E. resultante)	1
Construcciones impersonales con se (2)	
2 argumentos	
Se _(imp) V + OD (causado) + OP (e. resultante)	1
Se _(imp) V + OD (causado) + OP (instr)	1

Otros esquemas interesantes por su conformación son aquellos en los que el evento resultante aparece codificado como una completiva de función poco clara. Se ejemplifican con oraciones como las siguientes:

- 42.
- a. Una lectura de ese texto nos *convence* más allá de toda duda que nuestro mercedario traspuso el umbral de la heterodoxia.
 - b. Hay que explicarles que los ataques de somnolencia y cataplejía están fuera del control del paciente, y que no son producto de alteraciones psiquiátricas. Resultaría de gran ayuda *convencer* a sus jefes donde laboran que una o dos siestas cortas ayudarán a disminuir el problema de somnolencia excesiva y evitarán posibles accidentes de trabajo.

En estos casos, la interpretación más natural sería que se trata de casos de supresión de la preposición o queísmo (RAE y ASALE, 2009), a partir de lo cual se hablaría que estas oraciones se corresponden con los esquemas *S (causante) + V + OD (Causado) + OP (E. resultante)* y *OD (Causado) + V + OP (E. resultante)*. No obstante, otro análisis posible es considerar el evento resultante como objeto directo en virtud de la ausencia de preposición y, en consecuencia, considerar que el participante convencido aparece en

función de objeto indirecto. Siguiendo el segundo análisis se proponen, para los casos de 42, las secuencias *S (causante) + V + OI (Causado) + OD (E. resultante)* y *OI (Causado) + V + OD (E. resultante)*.

En términos generales, *convencer* privilegia las construcciones directas; sin embargo, también ofrece la posibilidad de construirse con perífrasis de valor resultativo y de manera reflexiva con regularidad.

4.5.2 Preferencias constructivas de *persuadir*

De manera semejante a *convencer*, los datos de *persuadir* muestran la predilección de este predicado por ocurrir en construcciones directas, las cuales representan el 85% del total. Dentro de éstas, sobresalen las que se construyen con tres participantes, siguiendo la secuencia *S (causante) + V + OD (causado) + OP (E. resultante)*. Los casos de este tipo representan el 44% de los datos de este verbo:

43. Los mandatarios estatales finalmente *persuadieron* al gobierno federal de un "acuerdo básico" para la reforma del Estado.

En segundo lugar, aunque en menor proporción, se encuentran las construcciones con dos participantes que siguen el esquema *S (causante) + V + OD (causado)*. Estas representan el 13% de los datos:

44. Santa tampoco quería, pero su madre la *persuadió* sin dificultades

El último esquema sobresaliente en términos porcentuales para *persuadir* es la construcción de estado resultante *S (causado) + V + OP (e. resultante)*, que representa el 7% de los datos.

45. —*Estoy persuadido* de que no tienen formación política -murmura entre dientes.

La tabla siguiente ilustra todas las posibilidades de construcción y su distribución dentro del total de datos de *persuadir*. En conjunto, se encuentran 18 esquemas distintos.

Tabla 14. Esquemas sintácticos-semánticos para <i>persuadir</i>	
Construcciones directas (85)	
3 argumentos	Núm = %
S (causante) + V + OD (causado) + OP (E. resultante)	44
S (causante) + V + OI (causado) + OD (E. resultante)	4
S (instrumento) + V + OD (causado) + OP (E. resultante)	2
S (instrumento) + V + OI (causado) + OP (E. resultante)	1
S (causante) + V + OD (causado) + OP (instrumento)	1
2 argumentos	
S (causante) + V + OD (causado)	13
OD (causado) + V + OP (E. resultante)	7
S (causante) + V + OP (instrumento)	2
S (causante) + V + OD (E. resultante)	1
S (causante) + V + OP (E. resultante)	1
1 argumento	
S (causante) + V	5
OD (causado) + V	2
OD (E. resultante) + V	1
OP (E. resultante) + V	1
Construcciones reflexivas (1)	
3 participantes	
Se _(reflex) V + S (causante) + OD (E. resultante) ²²	1
Construcciones de estado resultante (7)	
2 argumentos	
S (causado) + V + OP (E. resultante)	7
Construcciones en voz pasiva (4)	
2 argumentos	
S (causado) + V + OP (E. resultante)	4

²² Corresponde a un caso en el que el objeto de convencimiento, expresado con una oración encabezada por la conjunción *que*, aparece codificado de manera directa, es decir, sin ser precedido por una preposición: *nadie se persuadirá que es tan rica la ciudad*.

Construcciones impersonales con se	
2 argumentos	
Se _(imp) V + OD (causado) + OP (E. resultante)	2

Además de las construcciones más frecuentes, también se encuentran otras que llaman la atención por su constitución. *Persuadir* ofrece tres esquemas de tres participantes en los que uno de los componentes típicos del esquema causativo cede su lugar al instrumento, el cual aparece codificado como sujeto en *S (instrumento) + V + OD (causado) + OP (e. resultante)* y *S (instrumento) + V + OI (causado) + OP (e. resultante)*, y como objeto preposicional en *S (causante) + V + OD (causado) + OP (instrumento)*. Se muestran ejemplos a continuación.

46.

- a. Mientras surcaba el accidentado camino hacia la Sierra, trataba de imaginar las frases que persuadiesen a Claire de abandonar la isla.
- b. En Hamilton, el axioma antropológico según el cual "los hombres son ambiciosos, vengativos y rapaces" le *persuade* de entrada sobre cuán falso resulta el presupuesto librecambista de que "el genio de las repúblicas es pacífico" y "el espíritu del comercio posee una tendencia a suavizar las maneras de los hombres y a sofocar los inflamados humores que con tanta frecuencia encienden las guerras".
- c. Él tenía muy pocos argumentos con los que persuadirla y ninguno era para usarse en público.

Persuadir es afín a *convencer* de manera considerable. Se destaca que ambos prefieren construcciones directas y muestran una proporción notable de perífrasis de estado resultante, además de que los dos atestiguan la posibilidad de construirse con pasiva perifrástica e impersonal con *se*. La principal diferencia de *persuadir* respecto de *convencer* es que el primero no ocurre en construcciones reflexivas, mientras que el segundo las acepta sin problemas.

4.5.3 Preferencias construccionales de *disuadir*

Los datos de *disuadir* muestran 18 opciones de proyección distintas. La mayor parte de éstas se encuentra en construcciones directas, que representan el 96%. Las construcciones directas, a diferencia de lo que ocurre con *convencer* y *persuadir*, se proyectan principalmente (42%) en combinaciones de dos participantes, siguiendo el esquema *S (causante) + V + OD (causado)*, preferencia que corrobora la predilección de este verbo por causante y causado, lo cual se había advertido en el conteo de participantes por predicado. No obstante, en un número considerable de ejemplos, el evento resultante u objeto de convencimiento es recuperable del contexto, como se ilustra en los ejemplos siguientes, en los cuales las oraciones *volvió a las alturas* y *que buscan abortar* aporta dicha información.

47.

- a. Sus sherpas trataron de disuadirlo, pero tan pronto pudo recuperarse volvió a las alturas, como poseído por una quimera.

Retomando las preferencias de construcción, se tiene que, en segundo lugar de frecuencia, aparece el esquema de tres participantes *S (causante) + OD (causado) + OP (e. resultante)*. Esta combinación, privilegiada por *convencer* y *persuadir*, representa el 23% de los datos de *disuadir*.

48. Sin embargo, las bases magisteriales y de la APPO los *disuadieron* de encender los cohetones.

El tercer lugar de preferencias, que abarca el 12% de los datos, es ocupado por el esquema *S (causante) + V + OD (e. resultante)*:

49. El secretario de Economía, Bruno Ferrari, amplió en sólo 24 horas el cupo de importación del alimento de 132 mil a 211 mil toneladas para disuadir la especulación.

Como se menciona líneas arriba, las construcciones de dos participantes que codifican al causante y al causado (asignando al primero la función de sujeto, y, al segundo, la de objeto directo) generan una lectura en la que lo que sucede con el evento

resultante es consecuencia de la acción directa del causante. En este caso, como se trata de un verbo que implica la no realización de un estado de cosas, se puede hablar de un continuum o relación muy cercana entre el significado causal y la lectura de ‘eliminación’ o ‘supresión’, que contrasta con la de ‘producción’ o ‘generación’, como la que se propone cuando *inducir* sigue este esquema.

El repertorio completo de posibilidades de construcción de *disuadir* y su distribución en los datos se concentran en la tabla siguiente.

Tabla 15. Esquemas sintácticos de <i>disuadir</i>	
Construcciones directas (96)	
3 argumentos	Número = %
S (causante) + V + OD (causado) +OP (e. resultante)	23
S (instrumento) + V + OD (causado) +OP (e. resultante)	3
S (causante) + V + OI (causado) + OD (e. resultante)	1
S (instrumento) + V + OI (causado) + OD (e. resultante)	1
S (causante) + V + OD (causado) + OP (instrumento)	2
2 argumentos	
S (causante) + V + OD (causado)	42
S (causante) + V + OD (e. resultante)	12
S (causante) + V + OP (e. resultante)	1
OD (causado) + V + OP (e. resultante)	1
S (causante) + V + OI (causado)	1
S (instrumento) + V + OD (causado)	1
1 argumento	
S (causante) + V	5
S (instrumento) + V	1
OD (causado) + V	1
OD (E. resultante) + V	1
Construcciones impersonales (4)	
2 argumentos	
Se _(imp) V + OI (causado) + OP (e. resultante)	1

1 argumento	
Se _(imp) V + OD (causado)	2
Se _(imp) V + OD (e. resultante)	1

De manera semejante a lo que se observa con *persuadir*, los datos de *disuadir* muestran que este verbo ofrece construcciones de tres participantes en las que se incluye el instrumento, de nuevo con preferencia por la función de sujeto, seguida por la de objeto preposicional. Lo anterior se encuentran en los esquemas *S (instrumento) + V + OD (causado) + OP (e. resultante)*; *S (instrumento) + V + OI (causado) + OD (e. resultante)*, y *S (causante) + V + OD (causado) + OP (instrumento)*, los cuales se ejemplifican siguiendo el orden en que han sido mencionados:

50.

- a. La respuesta nacional y la internacional hacen retroceder al gobierno, y lo disuaden de su empeño de aplastamiento.
- b. Ahora bien, estas detalladas críticas salmeronianas no tienen como fin disuadir a todo lector preocupado por problemas prácticos la lectura de Sartre.
- c. Gladys intentó disuadirlo con advertencias sensatas —no era seguro que el libro resultara un *best seller* y la gente denunciada podía matarlo—, pero él las ignoró porque estaba en juego su vocación.

Por último, llama la atención que la única manipulación de diátesis que ofrece *disuadir* son las oraciones impersonales con *se*, las cuales representan el 4% de casos.

51. Hace un mes en la Basílica de Guadalupe se instauró un programa mediante el cual se intenta disuadir a las mujeres que buscan abortar; se les plantea tener a sus hijos y darlos en adopción, o conservarlos con apoyo de instituciones de asistencia privada.

4.5.4 Preferencias construccionales de *animar*

Los datos de *animar* se organizan en torno a 11 esquemas distintos. Sin embargo, el 34% de los datos se concentra en el esquema de voz media²³ *Se* (*medio* + *V* + *S* (*causante*) + *OP* (*e. resultante*)), que se ejemplifica a continuación:

52. El PRI *se animó* a transparentar su proceso interno.

El segundo lugar de aparición pertenece a la secuencia de tres participantes *S* (*causante*) + *V* + *OD* (*causado*) + *OP* (*E. resultante*). A esta construcción, favorita de *convencer* y *persuadir*, corresponde el 28% de los datos de *animar*:

53. El Trío opus 44 interpretado por Islas, Vandenberg y García nos *anima* a esperar otras audiciones de Roussel.

En tercer lugar, con el 12% de los datos, se registra el esquema *S* (*causante*) + *V* + *OD* (*causado*), formado por dos participantes; se ilustra en el ejemplo siguiente:

54. Si fue Salinas, ¿qué propósito lo *animó*? No hallo el sentido.

La tabla siguiente ilustra todas las posibilidades de construcción y su distribución dentro del total de datos de *animar*.

²³ Para la distinción entre oraciones reflexivas y medias se sigue la propuesta de Kemmer. De acuerdo con la autora, en la situación reflexiva, el participante que inicia el evento puede “constar de más de una entidad” (1994, p. 193), es decir, desdoblarse en la construcción para explicitar que él está en lugar del segundo participante que típicamente requiere un evento semánticamente transitivo, lo cual ejemplifica con la oración *the boys saw themselves*, equivalente en español a *los chicos se vieron a sí mismos*. En este sentido, se detecta que, de los predicados que se construyen de manera pronominal, a saber, *convencer*, *persuadir* y *animar*, los dos primeros (*convencer* y *persuadir*) aceptan mejor el refuerzo reflexivo. Lo anterior se observa en los siguientes ejemplos creados:

1.
 - a. Me convencí *a mí mismo* de que es bueno hacer ejercicio
 - b. Me persuadí *a mí mismo* de que me conviene más comprar al 2x1
 - c. ??Me animé *a mí mismo* a buscar el tesoro

La mejor aceptación de (1a) y (1b) muestra que el evento de convencimiento expresado por *convencer* y *persuadir* prefiere construirse con dos participantes diferenciados, los cuales interactúan en un evento en el que es importante distinguir la fuerza que cada uno ejerce. (Ésta último punto se retoma en los capítulos V y VI).

En contraste, la realización pronominal de *animar* corresponde a la de un evento de naturaleza causativa que típicamente inicia y termina en el mismo individuo, es decir, una “situación media” (Kemmer, 1994, p. 181), a la que corresponde mayor inmediatez. Esta interpretación está reforzada además por la significativa presencia de las construcciones pronominales en los datos de *animar*, lo cual habla de que este sentido medio describe un escenario esperado.

Tabla 16. Esquemas sintácticos de <i>animar</i>	
Construcciones directas (58)	Número = %
3 argumentos	
S(causante) + V + OD (causado) +OP (E. resultante)	28
S (causante) + V + OI (causado) +OP (E. resultante)	2
S (instrumento) + V + OD (causado) +OP (E. resultante)	1
2 argumentos	
S (causante) + V + OD (causado)	12
S (causante) + V + OD (E. resultante)	7
S (causante) + V + OP (E. resultante)	5
OD (causado) + V + OP (E. resultante)	2
S (E. resultante) + V + OP (causante)	1
Construcciones medias (39)	
2 participantes	
Se _(medio) V + S (causante) + OP (e. resultante)	34
1 participante	
Se _(medio) V + Sujeto (causante)	5
Construcciones en voz pasiva (1)	
3 participantes	
Sujeto (causado) + V + OP (causante) + OP (E. resultante)	1

Como se aprecia en la tabla, la mayor parte los datos de *animar* están distribuidos entre construcciones directas y medias; éste es el único predicado que asigna una proporción cercana a la mitad de sus datos a un segundo tipo de diátesis. Como se verá en el capítulo siguiente, desde una perspectiva semántica, pueden existir semejanzas entre las construcciones directas y las de voz media, cuando las primeras codifican un causante psicológico, cuya semántica está asociada al dominio individual del causado.

4.5.5 Preferencias construccionales de *incitar*

De manera semejante que con *disuadir*, los datos de *incitar* muestran la preferencia de este predicado por ocurrir en construcciones directas, mayoritariamente siguiendo el esquema *S (causante) + V + OD (causado) + OP (E. resultante)*, predominante en el grupo de verbos bajo estudio. El 45% de los datos corresponde a ejemplos como el siguiente:

55. En la comunidad de Taniperlas elementos del Ejército *incitan* a la población a sembrar marihuana.

En segundo lugar, con el 24% de los datos, aparece la secuencia *S (causante) + V + OP (e. resultante)*, correspondiente a construcciones como la que a continuación se ilustran:

56. Ningún dirigente honrado *habría incitado* a tamaña torpeza.

Construcciones como la anterior indican que, después de la opción que incluye a los tres participantes típicos, *incitar* se inclina por dar mayor prominencia a la combinación de causante y evento resultante; dicho escenario, ya había sido anticipado en la exploración de los participantes preferidos por cada verbo, en la cual también *inducir* y *animar* (como consecuencia del alto índice de voz media de este último).

Otras alternancias atestiguadas en los casos de *incitar* corresponden a la perífrasis pasiva (57a) y a las oraciones impersonales (57b) con *se*:

57.

- a. "Enviad Ejércitos al País bajo la Pretensión de proteger a sus Habitantes; pero, en lugar de acuartelarlos en los Fuertes de sus Fronteras para impedir Incursiones, derribad esos Fuertes y ordenad que las Tropas permanezcan en el Corazón del País a manera de que los Salvajes sean incitados para atacar las Fronteras y que las Tropas sean protegidas por los Habitantes.
- b. Pero cuando los hay, tronando dos o tres balazos o aleteante un sombrero desde lo alto de una peña, se les incita a perseguir a los que pretenden atraer así al enemigo, mientras el grueso del grupo sale a salvo por otra escarpada.

Además, como se ha visto con los predicados anteriores, *incitar* mantiene la tendencia por codificar al instrumento en la función de sujeto:

58. Las palabras airadas no me *incitaban* a la vergüenza.

El panorama completo de posibilidades de construcción para *incitar* se registra en la tabla siguiente. Se trata de 14 distintas opciones de proyección.

Tabla 17. Esquemas sintácticos de <i>incitar</i>	
Construcciones directas (95)	Número = %
3 argumentos	
S(causante) + V + OD (causado) +OP (E. resultante)	45
S(instrumento) + V + OD (causado) +OP (E. resultante)	4
S (causante) + V + OI (causado) +OP (E. resultante)	3
S (causante) + V + OI (causado) + OD (E. resultante)	1
2 argumentos	
S (causante) + V + OP (E. resultante)	24
S (instrumento) + V + OP (E. resultante)	5
S (causante) + V + OD (E. resultante)	5
S (causante) + V + OD (causado)	3
S (instrumento) + V + OD (causado)	2
1 argumento	
S (causante) + V	3
Construcciones en voz pasiva (2)	
2 argumentos	
S (causado) + V + OP (E. resultante)	2
Construcciones impersonales con se (3)	
2 argumentos	
SE _(imp) V + OP (e. resultante) + OP (instrumento)	1
Se _(imp) V + OD (causado) + OP (e. resultante)	1
1 argumento	
SE _(imp) V + OP (E. resultante)	1

Como se observa en el siguiente punto, *incitar* manifiesta tendencias que coinciden con *inducir*, como la presencia de voz pasiva y de impersonales como alternativa a las construcciones directas.

4.5.6 Preferencias constructivas de *inducir*

Del mismo modo que con *disuadir* e *incitar*, los datos de *inducir* evidencian la preferencia de este predicado por ocurrir en construcciones directas (95%). La mayoría de éstas (57%) se proyecta conforme al esquema *S (causante) + V + OD (causado) + OP (E. resultante)*, que predomina en el grupo y que se ejemplifica en construcciones como la siguiente:

59. Fox indujo al presidente municipal de Cerro de San Pedro a desacatar una decisión de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) para beneficiar a la Minera San Xavier (MSX).

En segundo lugar de predominancia, en coincidencia con *incitar*, aparece la secuencia *S (causante) + V + OP (E. resultante)*. Este esquema de dos participantes, que focaliza el evento resultante, corresponde al 10% del total de datos, y a oraciones como la que a continuación se ofrece:

60. El uso de los hospitales, cada vez más como asilos y menos como lugares de asistencia médica, *induce* a la promoción de programas de asistencia doméstica para los asilados y a una mayor integración del médico en la comunidad.

En tercer lugar, cercano a la décima parte de los datos, está el esquema *S (instr) + OD (causado) + OP (E. resultante)*. Se trata del único esquema preferido por un predicado que incluye al instrumento, al cual, además, le asigna la función de sujeto. La presencia del instrumento en estos predicados impide suprimir por completo la presencia del causado, en virtud de que el instrumento, al ser un recurso verbal, mantiene activo a ese participante que, en el frame de convencimiento, participa como interlocutor del causante. Además, la activación del causado provocada por el instrumento impide desvincular a *inducir* e *incitar* de *convencer* o *persuadir*, predicados en los que la codificación del causado es primordial.

61. Es una síntesis poderosa, cuyo análisis ha inducido a B. F. Skinner a reconocer en su momento que "no cambiamos algo llamado percepción".

Aunque este verbo prefiere causantes y eventos resultantes, se encuentra un porcentaje de construcciones directas en las que el causante queda fuera de la escena codificada, y, en cambio, sólo aparecen el causado y el evento resultante. Se trata de

casos que siguen el esquema *OD (causado) + V + OP (e. resultante)*, correspondientes a infinitivos:

62. La esclavitud, liberación y trasmigración es cosa del ego y no del alma. La total extinción del ego en el momento de la muerte, se obtiene al inducir a la mente a entrar al estado de niroddha.

La tabla de abajo ilustra todas las posibilidades de construcción de *inducir*; se registran 14 combinaciones.

Tabla 18. Esquemas sintácticos de inducir	
Construcciones directas (95)	Número = %
3 argumentos	
S (causante) + V + OD (causado) +OP (E. resultante)	57
S (instrumento) + V + OD (causado) + OP (E. resultante)	8
S (causante) + V + OI (causado) +OP (E. resultante)	2
2 argumentos	
S (causante) + V + OP (E. resultante)	10
OD (causado) + V + OP (E. resultante)	6
S (causante) + V + OD (causado)	3
S (causante) + V + OD (E. resultante)	3
S (instrumento) + V + OP (E. resultante)	1
1 argumento	
OD (E. resultante) + V	2
OP (E. resultante) + V	2
S (causante) + V	1
Construcciones en voz pasiva (3)	
2 argumentos	
S (causado) + V + OP (E. resultante)	2
1 argumento	
S (causado) + V	1
Construcciones impersonales con se (2)	

1 argumento	
Se _(imp) V + OP (E. resultante)	2

Como se observa en la tabla, el resto de opciones de configuración ofrece porcentajes bajos. Sin embargo, es interesante destacar que existe la pequeña posibilidad de que *inducir* ocurra en construcciones pasivas e impersonales con *se*, situación que de nuevo lo acerca a *incitar*.

4.4.7 Síntesis de las posibilidades y preferencias construccionales de los predicados del tipo de *convencer*

Considerar las posibilidades de construcción de los predicados y sus preferencias de combinación y codificación de participantes permite identificar puntos en común y preferencias individuales y, conforme a estas últimas, tendencias compartidas entre algunos predicados. Los datos muestran que los verbos se construyen siguiendo distintos tipos de alternancias; no obstante, no siempre acceden a todo el repertorio. La tabla siguiente captura, con un “Sí”, las posibilidades de construcción que se atestiguan en los predicados explorados, y marca, con una celda sombreada, las posibilidades privilegiadas en los datos. A tres puntos importantes conviene prestar atención: 1) las construcciones directas tienen una codificación sobresaliente en todos los predicados; 2) cada predicado tiene coincidencias con al menos otro en cuanto a sus posibilidades de diátesis (por ejemplo, todos los predicados, salvo *animar*, presentan impersonales con *se*); y 3) puede darse el caso de que dos predicados coincidan en codificar con frecuencia un mismo tipo de construcción, además de la mencionada directa, como se observa con el estado resultante en *convencer* y *persuadir*.

	directa	reflexiva	voz media	estado resultante	Pasiva perifrástica	Impersonal con <i>se</i>
<i>convencer</i>	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
<i>persuadir</i>	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
<i>animar</i>	Sí	No	Sí	No	Sí	No

<i>disuadir</i>	Sí	No	No	No	No	Sí
<i>incitar</i>	Sí	No	No	No	Sí	Sí
<i>inducir</i>	Sí	No	No	No	Sí	Sí

La información recopilada en la tabla anterior muestra dos tendencias claras que permiten considerar afinidades en las posibilidades construccionales que cuatro de los seis predicados adoptan. De este modo, es posible situar juntos, por un lado, a *convencer* y *persuadir*, y, por otro lado, a *incitar* e *inducir*; por su parte, *animar* y *disuadir* se muestran más independientes en cuanto a sus posibilidades y preferencias construccionales.

Continuado con lo anterior, la tabla ilustra que *convencer* y *persuadir* son los predicados que manifiestan cinco de las seis diátesis atestiguadas en los datos; ambos coinciden, como ya se ha mencionado, en su preferencia por construcciones directas y de estado resultante, además de que pueden configurarse de manera reflexiva. La información relativa a las posibilidades de construcción también permite acercar a *incitar* e *inducir*, en virtud de que se construyen de manera directa, con pasiva perifrástica y de forma impersonal con *se*. De manera independiente, aunque un poco más cercanos a *incitar* e *inducir*, están, por un lado, *disuadir*, que también puede construirse de manera impersonal, y, *animar*, que se puede articular mediante una pasiva perifrástica.

Ahora bien, considerando únicamente los tipos de construcciones directas atestiguados en los datos, los predicados siguen básicamente la misma tendencia: proyectar los tres participantes más frecuentes siguiendo el esquema S (causante) + V + OD (causado) + OP (evento resultante). De manera aislada, *disuadir*, asigna mayor prominencia al causante y al causado, mediante el esquema de dos lugares S (*causante*) + OD (*causado*); no obstante, en la mayoría de las construcciones, el evento resultante es recuperable del contexto.

Una vez que han sido identificados los esquemas de construcción que adoptan los predicados, y que se ha dado cuenta de las posibilidades y preferencias relativas a los tipos de diátesis en las que cada verbo se puede encontrar, es momento de abordar las características semánticas y sintácticas de cada uno de los componentes que conforman el evento de convencimiento. Esta tarea corresponde al capítulo siguiente.

CAPÍTULO 5. CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPONENTES DEL EVENTO CAUSATIVO DE CONVENCIMIENTO (PARTICIPANTES Y SUBEVENTOS)

En este capítulo se centra en el análisis de la semántica y la sintaxis del evento causativo de convencimiento en términos de sus componentes, es decir, en términos de participantes y de subeventos. No sólo da cuenta de las características de los participantes semánticos corroborados en términos de frecuencias (causante o el/lo que convence; causado o el convencido; evento resultante u objeto de convencimiento; instrumento o recurso verbal), sino que además se incorpora la descripción en los términos mencionados de los propios predicados de *convencer*, por ser, además de la matriz de la predicación, el correlato sintáctico del evento causante o inicial.

Antes de pasar a la caracterización de los componentes del evento de convencimiento, es necesario ofrecer un breve panorama acerca de las propiedades formales y semánticas de las construcciones causativas en general, con el fin de tener una idea aproximada del lugar que ocupan las construcciones del presente estudio respecto de otras que expresan la noción causativa.

5.1 Breve introducción a las construcciones causativas

La noción de causatividad ha recibido una notable atención en los estudios lingüísticos, los cuales han intentado describir su complejidad semántica y su manifestación sintáctica desde un enfoque tipológico. Estos esfuerzos han permitido tener un panorama de la causatividad que sirve como punto de partida para ubicar las construcciones causativas en distintos tipos, atendiendo a su semántica y a su sintaxis.

Como ya se ha explicado, el evento causativo se define como un evento complejo que consta de dos subeventos, la causa y su efecto o resultado, (Cfr. Haiman, 1983; Comrie, 1985, 1989; Kemmer y Verhagen, 1994; Givón, 2001; Shibatani, 2002; Croft, 2012), los cuales pueden conceptualizarse con distintos grados de elaboración y expresarse adoptando recursos formales variados. Por lo anterior, antes de pasar a la

revisión de los predicados causativos del presente estudio en los datos de uso, es necesario hacer mención de los principales planteamientos que han sido propuestos para el estudio de las construcciones causativas. Esto permitirá tener una idea más precisa del tipo de construcción causativa a la que corresponden los predicados del tipo de *convencer* dentro del universo de expresiones que denotan eventos causativos, y facilitará la presentación del análisis a partir de la observación de construcciones concretas.

La presente introducción se apoya en la contribución fundamental de Comrie (1989) en la que distingue entre parámetros formales y semánticos. Dicha organización tiene coincidencias con otros acercamientos imprescindibles para el tratamiento de la causatividad (Givón, 2001; Shibatani, 2002; Shibatani y Pardeshi; 2002). Todos estos distinguen, por un lado, aspectos relacionados con la expresión lingüística de la construcción, y, por otro, abordan las características relevantes para la semántica de los eventos causativos.

5.1.1 Parámetros formales

Para su comprensión formal, las expresiones causativas suelen clasificarse en tres tipos: por un lado, se encuentran las posibilidades denominadas sintéticas, que corresponden a las manifestaciones léxica y morfológica de los eventos causativos; por otro lado, están las causativas analíticas, que conciernen a la realización sintáctica, también llamada perifrástica. Cada tipo se define a continuación:

- **Causativas morfológicas.** Las causativas morfológicas prototípicas corresponden a los predicados causativos vinculados a otro predicado no causativo por medio de algún proceso o recurso morfológico; un ejemplo de este tipo de causativa se ilustra con los siguientes ejemplos del turco, en los que se observa que el significado causativo se obtiene al añadir los sufijos correspondientes, a partir de los cuales se obtiene: *ol-dür* ‘matar/hacer morir’, *kos-tur* ‘hacer correr’, *ye-dir* ‘alimentar/hacer comer’, *oku-t* ‘hacer leer’ (Cfr. Shibatani, 2002, p. 2, y Comrie, 1989, p.167). Sin embargo, en algunas lenguas se observa que la dirección de la derivación puede ser inversa, de modo que, a partir de una base causativa, se

obtiene la forma anticausativa, de nuevo mediante recursos morfológicos; tal es el caso del ruso, que Comrie (1989, p. 168) ejemplifica con *lomat'*, 'romper' (transitivo), el cual da lugar a *lomat'sja*, 'romperse' (intransitivo)²⁴. A diferencia de los casos en los que es posible hablar de un predicado básico y otro derivado (ya sea por la derivación del predicado causativo a partir del no causativo, o bien por la formación del predicado no causativo a partir de uno causativo), algunas lenguas poseen casos en los que resulta imposible determinar la dirección de la derivación, debido a que ambos predicados poseen morfemas diferentes; este último caso se ilustra con el par del swahili *chem-k-a*, 'hervirse', y *chem-sh-a*, 'hervir', en el que se aprecia que ambas versiones comparten la raíz *chem-*.

- **Causativas léxicas.** La expresión léxica de la causatividad se encuentra cuando no es posible identificar alguna relación derivacional entre los predicados que expresan, por separado, una situación causativa y otra no causativa. Se trata pues de expresiones "morfológicamente inanalizables" (Shibatani y Pardeshi, 2002: p. 107). Este tipo de causatividad se encuentra en los verbos supletivos, aquellos que emplean diferentes raíces verbales, como los pares *matar* y *morir* del español, o *kill* y *die* del inglés²⁵. Asimismo, se reconocen también entre los causativos léxicos los verbos lábiles del tipo *break* o *melt* del inglés, caracterizados por emplear la misma forma para referir tanto el evento causativo como el no causativo.
- **Causativas sintácticas o perifrásticas.** La causatividad sintáctica o perifrástica es aquella que prototípicamente expresa los subeventos que conforman el evento causativo en predicados separados, como se observa en *I caused John to go* (ejemplo de Comrie, 1989: p. 167)²⁶. En este mismo sentido, la causatividad sintáctica se suele asociar a oraciones complejas en las que el evento causante se manifiesta por medio de un verbo que aporta el significado causativo, como

²⁴ Como se observa en la propia traducción, el español también presenta esta dirección en la derivación.

²⁵ Comrie (1985) subraya la dificultad de distinguir entre causatividad morfológica y léxica, señalando que la segunda podría ser analizada como causativas morfológicas que involucran supletividad (Cfr. Haspelmath, 1993). Por su parte, Shibatani y Pardeshi apuntan que la transición del tipo morfológico al léxico puro "puede ser gradual" (2002, p. 107).

²⁶ Comrie (1985) caracteriza la situación causativa como una macrosituación compuesta por dos microsituaciones (la causa y su efecto o resultado).

causar, forzar o permitir, el cual funciona como cláusula principal, mientras que el evento resultante corresponde al predicado introducido en la cláusula dependiente. En consecuencia con esto, en el presente estudio es posible identificar que las construcciones causativas con verbos del tipo de *convencer* corresponden en su mayoría al tipo sintáctico, puesto que, como se explica más adelante, el presente análisis considera que el evento causante corresponde precisamente al verbo de convencimiento, mientras que el evento resultante es aquel expresado por el predicado dependiente.

Del mismo modo que como se ha señalado para las causativas sintéticas, las causativas analíticas muestran diferencias respecto al grado de síntesis con que se manifiestan (Shibatani y Pardeshi, 2002). La dificultad para acotar de manera tajante la clasificación tripartita para las construcciones causativas ha hecho que su organización sea tratada en términos de un continuum en cuyos extremos se colocan las estructuras típicamente analíticas y sintéticas. Este continuum se ha intentado relacionar con otra cuestión de grado, que es la distinción semántica entre causación directa e indirecta, la cual es abordada a continuación.

5.1.2 Parámetros semánticos

Para el análisis de la semántica de las construcciones causativas, Comrie (1986) propone dos parámetros semánticos principales: la distinción entre causación directa e indirecta, y el grado de control del causado en el evento causativo.

El autor explica la distinción entre causación directa e indirecta en términos de la mediatez²⁷ (*mediacy*) de la relación entre causa y efecto. Si bien no proporciona una definición para el concepto de mediatez, líneas adelante se puede inferir que por ésta entiende la distancia, en términos espacio-temporales, entre causa y efecto²⁸. De acuerdo

²⁷ En este trabajo, el concepto de mediatez o grado de mediación, en el marco de los predicados de manipulación humana, se relaciona con el desarrollo del intercambio de fuerzas entre causante y causado. La explicación de este punto es parte del capítulo VI.

²⁸ En 1985, hablaba de la cercanía entre causa y efecto de la acción y el efecto o situación resultante. En el mismo sentido, Shibatani y Pardeshi (2002) abordan la causación distante (*distant causation*) al explorar la oposición entre la integración espacio-temporal de los dos eventos o su autonomía.

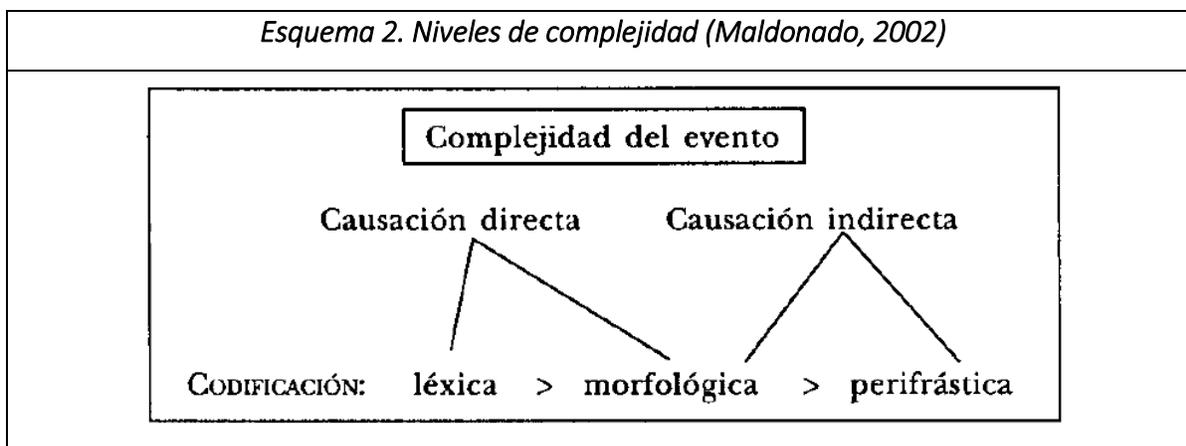
con su explicación, la causación directa corresponde a los casos en los que la causa y el efecto están tan cerca uno de otro temporalmente, que es difícil distinguir en términos físicos la causa y efecto que conforman el evento complejo o macrosituación, aún siendo esta distinción posible conceptualmente²⁹. La causación directa se encuentra en eventos como *Juan rompió el florero* (Cfr. Comrie, 1989, p. 172), en los que la relación entre la acción de Juan que causó que el florero se rompiera (arrojarlo deliberadamente al piso o rozarlo accidentalmente) y el resultado del florero roto (casi al instante) implican una “conexión inmediata” entre sí. En contraste, corresponden a casos de causación indirecta aquellos en los que la relación entre causa y efecto puede estar más separada, de modo que implica más bien una “cadena mediada de eventos” (Comrie, 1985, p. 333); la causación indirecta se ilustra en un ejemplo como *Juan forzó a María a renunciar*, en el que es posible recrear un escenario de mayor distancia espaciotemporal entre lo que hizo Juan que causó que María renunciara (por ejemplo, avergonzarla frente a sus compañeros en una reunión celebrada un día antes) y la renuncia de María (al día siguiente). Como se ha anticipado en la introducción y se corrobora con los datos más adelante, las construcciones del presente análisis corresponden al escenario de la causatividad indirecta, puesto que el predicado llamado de convencimiento da cuenta del evento causante, en tanto que el evento causado es expresado por su complemento.

Así como la clasificación formal de las construcciones causativas es un asunto de grado, la distinción semántica entre causatividad directa e indirecta debe entenderse como un *continuum* en cuyos extremos se ubican la causación directa e indirecta respectivamente. A partir de esto, se habla entonces de una correlación entre las escalas morfológica–analítica y directa–indirecta, la cual refleja una correspondencia icónica entre la distancia formal y la distancia conceptual de las expresiones (Haiman, 1985).³⁰ Para

²⁹En palabras del autor, “On the one hand, there are instances where cause and effect are so close to one another temporally that it is difficult to factor the macro-situation physically into cause and effect [...] In other instances, however, the relation between cause and effect may be much more distant [...]” (1989, p. 171).

³⁰ Si bien este correlato entre ambas dimensiones resulta un escenario razonable en términos de iconicidad, los propios especialistas advierten que existen casos en los que las causativas léxicas y morfológicas, por un lado, y las analíticas, por otro, no se corresponden.

ilustrar la relación entre las escalas de complejidad semántica y sintáctica, retomo el esquema propuesto por Maldonado (2002).



La relación icónica entre la forma y la semántica de las expresiones causativas ha sido llevada por autores como Givón al terreno de la cláusula compleja, en donde ha propuesto una predicción general, según la cual, “entre más fuerte es el vínculo semántico entre dos eventos, más extensiva será su integración sintáctica de las dos clases en una cláusula sola pero compleja”³¹ (Cfr. Givón, 2001, p. 40). Estos señalamientos son retomados más adelante en el análisis de los tipos de construcciones que conforman la muestra del presente estudio, especialmente, en lo que respecta a las características sintagmáticas del tipo de complemento que se combina con el predicado de convencimiento.

Otro parámetro semántico destacado por Comrie es el grado de control del causado en la situación causativa. El autor señala que cuando éste es una entidad inanimada, que ilustra en *John caused the tree to fall (Juan causó que el árbol cayera)* (Cfr. Comrie, 1989, p. 171), ésta carece de potencial alguno para generar una lectura en la que el árbol ejerce control oponiéndose a la acción de John. En cambio, cuando se trata de un causado humano, éste posee control respecto de la situación causativa, de manera que, en una oración como *I brought it about that John left (Hice que Juan se fuera)* (Cfr. Comrie,

³¹ “The stronger is the semantic bond between the two events, the more extensive will be the syntactic integration of the two clauses into a single though complex clause”. La traducción es mía.

1989, p. 170), el control del paciente puede tener distintos alcances, a partir de los cuales puede interpretarse que lo sucedido se dio por “coerción directa” (golpeando a Juan hasta dejarlo inconsciente y llevándolo fuera en dicho estado), o bien afectando su psique para que saliera por su propio pie (Cfr. Comrie, 1989, p. 173). Como se observa, aún en los casos en los que el causado es animado resulta difícil determinar el grado de control que éste retiene respecto del nuevo estado de cosas al que el causante intenta llevarlo. Esta última observación será retomada en el análisis presentado en las conclusiones del capítulo VI.

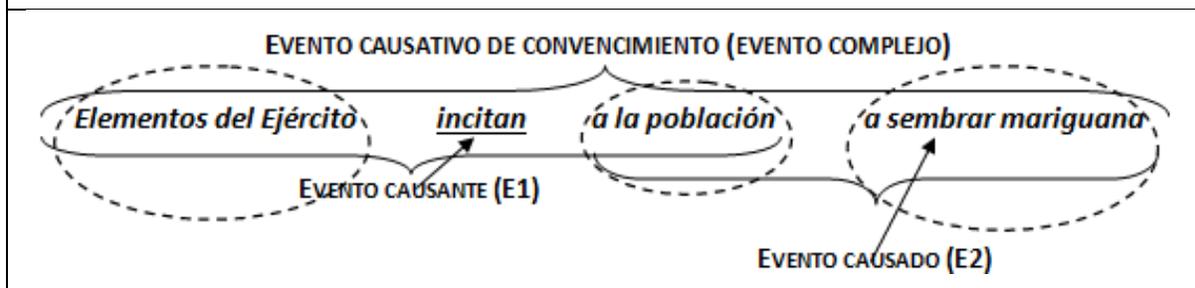
5.2 Presentación de los componentes del evento de convencimiento

Como ya se ha mencionado, el evento de convencimiento es un evento complejo, el cual a su vez se divide en dos subeventos. Éstos son el evento causante o aquél en el que el causante actúa sobre el causado, y el evento resultante, el nuevo estado de cosas del cual el causante es iniciador. El segundo evento ha sido identificado, en el marco de los verbos del presente estudio, como objeto de convencimiento, mientras que el primero está en correspondencia con el propio predicado de *convencer*.

Por lo anterior, en esta parte se habla de componentes del evento causativo y no únicamente de participantes, para hacer hincapié en el hecho de que estudiar la semántica y sintaxis de los eventos causativos de influencia no se restringe a la descripción de los participantes de los predicados causativos, sino que, en cambio, requiere de aplicar el estudio de la estructura argumental en un sentido amplio, que incluya a las construcciones en su totalidad.

Para ilustrar la importancia de extender la descripción semántica y sintáctica del evento complejo de convencimiento a todos los elementos de la construcción (incluido el predicado matriz), el esquema siguiente intenta descomponer dicho evento en términos de participantes y de subeventos. Los primeros aparecen encerrados con línea punteada, los segundos delimitados por una llave horizontal. Adicionalmente, en cada subevento, una flecha se conecta con el elemento predicativo del que depende en términos semánticos.

Esquema 3. Componentes y participantes del evento de convencimiento



El análisis de este capítulo, entonces, da cuenta de los cinco componentes que forman parte del evento causativo de convencimiento y cuya argumentalidad ha sido corroborada con base en su frecuencia en los datos. Tales componentes se enlistan a continuación:

1. Causante (el/lo que convence)
2. Instrumento (recurso verbal)
3. Causado (el convencido)
4. Evento causante (*convencer, persuadir, disuadir, incitar, inducir, animar*)
5. Evento resultante (objeto de convencimiento)

En las siguientes líneas, para cada componente, se ofrece, a manera de punto de partida para su definición, una breve presentación con base en la revisión bibliográfica del tema. Posteriormente, se describe la situación de cada componente en los datos, atendiendo a las propiedades semánticas y las características formales que las construcciones concretas arrojen. Por cada componente se ofrecen tablas de frecuencias, considerando los predicados en conjunto y de manera separada.

La exposición se inicia con la información correspondiente al causante, el instrumento y el causado; posteriormente, se da cuenta de la manifestación de los subeventos que conforman el evento de convencimiento.

En la parte sintáctica, se describen las características formales y de función de los componentes del evento de convencimiento. Para el causante, el causado y el instrumento, se registra cuál es la estructura que los representa; por ejemplo, el tipo de frase. En cuanto al evento causante, se presta atención a si éste ocurre de manera simple o si aparece en un predicado complejo (como en construcciones del tipo *intentar*

persuadir, tratar de disuadir). En la descripción del evento resultante, se registra si éste es codificado de manera oracional o nominal, a la vez que se toma nota del tipo de preposición si es el caso.

En la descripción semántica de causante, causado e instrumento, se consideran especialmente los rasgos de los referentes que instancian a cada componente. Se observa, por ejemplo, si el causante es una entidad animada o una causa (de ahí la distinción entre *el* y *lo que convence*). En cuanto al causado, se verifica que efectivamente en todos los casos se encuentran referentes animados humanos, situación esperada si se considera que estos predicados configuran situaciones de manipulación entre individuos. Respecto a los instrumentos o recursos verbales, se busca identificar a qué tipo de unidad lingüística o discursiva hacen mayor referencia. Por su parte, el análisis semántico del evento causante pone atención a la expresión de la noción del conflicto de fuerzas en los predicados, con el objetivo de distinguir qué verbos del conjunto describen un evento de convencimiento en el que existe mayor esfuerzo de quien convence, y cuáles, en cambio, hacen referencia a una interacción entre causante y causado en la que el segundo ofrece menos resistencia y pronto da lugar a la realización del evento causativo. Por último, la caracterización semántica del evento resultante se centra en distinguir si éste constituye un estado de cosas de tipo actividad o si en cambio corresponde a un estado mental del tipo de las actitudes proposicionales.

5.3 Causante– el/lo que convence

En esta sección se da cuenta del participante causante, considerando aspectos teóricos e introduciendo la información obtenida a partir del análisis de los datos de uso. El objetivo es, con base en la revisión bibliográfica y analizando oraciones en uso real, obtener una definición más detallada de las propiedades específicas de este componente dentro del evento de convencimiento.

5.3.1 Descripción en la bibliografía revisada

En la literatura sobre el tema el causante es caracterizado sobre todo en términos agentivos, pues es el participante, con frecuencia humano, que causa o inicia el evento de convencimiento, con lo cual busca incidir en el comportamiento de otro individuo humano. En cuanto a su sintaxis, se dice que el causante funciona como sujeto del verbo del tipo de *convencer*, que a su vez es el eje de la oración principal (Givón, 2001). Se trata pues de características generales, basadas en el evento de convencimiento típico en términos de la experiencia humana. En los datos se verá que, aunque estas propiedades son predominantes, también es posible encontrar causantes no animados y, por ende, no humanos, así como la mínima ocurrencia de estos en funciones diferentes a la de sujeto.

5.3.2 Situación en los datos

En esta sección se describen las características de forma, función y semántica del causante del evento de convencimiento, identificado de manera más específica en este trabajo como *él o lo que convence*. La información que se proporciona busca dar cuenta de las características del participante a nivel global, dentro del grupo, y también señalar diferencias entre los predicados cuando los datos lo permitan.

5.3.2.1 Función y forma del causante

Los datos revelan que el participante causante puede funcionar como sujeto (S) u objeto preposicional (OP). De estas dos funciones, predomina la de sujeto en un 99% (487/489 casos), es decir, casi siempre que el causante se codifica en la sintaxis. Cuando la construcción asigna esa función a otro participante, como sucede en las pasivas perifrásticas, el causante es codificado como objeto preposicional mínimamente, por lo que apenas alcanza el 1% del total de apariciones dentro del grupo de verbos.

En la categoría de sujeto se incluyen tanto los causantes que aparecen de manera léxica (frases nominales o pronombres), como los que se recuperan a partir de la marca de flexión verbal o que se asignan a un verbo en infinitivo subordinado a otro principal. Cada caso se ejemplifica a continuación:

Causantes léxicos

- 63.
- Se trataba de lograr que las autoridades *incitaran* a los propietarios de esas empresas a entablar pláticas para resolver los conflictos.
 - El nos *animó* a la publicación del libro.
 - Pero si existe un ejecutivo mexicano que pueda convencer a Wall Street de la sensatez a largo plazo del convenio de Southdown es Zambrano.

Causantes no léxicos

- 64.
- Me señaló que no *estaba incitando* a la violencia (aunque sus discursos dicen otra cosa).
 - Tengo unos pistoleros en Los Ángeles para *persuadirla*.

Por otro lado, la cuantificación de los casos en que el causante ocurre como objeto preposicional son mínimos, y apenas alcanzan el 1% del total (2/489 casos). Estos casos se encuentran en construcciones de voz pasiva, en las cuales la jerarquía sintáctica típica del causante se reduce, para promover la del causado. Sin embargo, la codificación de causantes es menor al número de ocurrencias de pasiva. Se trata de casos como el siguiente:

65. Penny *era animada* por el público a quitarse los zapatos

La siguiente tabla muestra las funciones sintácticas que adopta el causante. Se ofrecen las ocurrencias por cada predicado, así como el total dentro del grupo.

	Sujeto	OP
<i>convencer</i>	74	0
<i>persuadir</i>	72	0
<i>disuadir</i>	87	0
<i>animar</i>	93	2
<i>Incitar</i>	84	0
<i>inducir</i>	76	0
TOTAL	(487/488) 99%	(2/488) 1%

La tabla ilustra que, en conjunto y por separado, los predicados del tipo de *convencer* asignan típicamente la función de sujeto al participante causante. Por otro lado, únicamente se observa la codificación de éste como objeto preposicional en *animar*, lo cual implica que las oraciones de voz pasiva construidas con los otros predicados dejan fuera de la escena oracional al causante.

5.3.2.2 Características semánticas del causante

5.3.2.2.1 El o lo que convence

En el análisis de los referentes del o lo que convence, se considera el rasgo [+/-animado]. Se observa que los referentes animados poseen además el rasgo [+humano]. Por su parte, los elementos inanimados se dividieron entre concreto o abstracto atendiendo al rasgo [+/-concreto].

En la tabla siguiente, los datos se ordenan en función del verbo que más manifiesta el rasgo de humanidad en este participante. Las celdas sombreadas resaltan que en los casos de *persuadir* y *convencer* predomina el rasgo humano; que *animar*, *disuadir* e *incitar* permiten referentes no animados abstractos, y que *incitar* e *inducir* admiten referentes no animados concretos, aunque en un porcentaje menor.

Tabla 21. Relación causante (el / lo que convence) – tipo de referente			
Verbo	Animado (humano)	No animado (abstracto)	No animado (concreto)
<i>persuadir</i>	67/72 93%	5/72 7%	0/72 0%
<i>convencer</i>	61/74 82%	12/74 16%	1/74 1%
<i>animar</i>	61/95 62%	33/95 35%	1/95 1%
<i>disuadir</i>	58/87 67%	26/87 30%	3/87 3%
<i>Incitar</i>	47/84 56%	21/84 25%	16/84 19%
<i>Inducir</i>	35/76 46%	32/76 42%	9/76 12%
Total	(330/489) 68%	129/489 26%	30/489 6%

Los porcentajes muestran que, con excepción de *inducir*, todos los verbos comparten la preferencia por el rasgo 'humano' en el participante que convence. Dicha preferencia es mucho mayor en *persuadir* y *convencer*, con 93% y 82%, (ejemplos 66a y 66b). Además, los datos permiten ver que los predicados *animar*, *disuadir*, *incitar* e *inducir* tienen un número considerable de causantes no animados abstractos (ejemplos 66c a 66f), que supera la tercera parte de sus casos; por último, *incitar* e *inducir* se diferencian por tener una proporción de 19% y 12% de participantes no animados concretos que inician el evento (ejemplos 66g y 66h):

66.

- a. Los mandatarios estatales finalmente *persuadieron* al gobierno federal de un "acuerdo básico" para la reforma del Estado [...].
- b. Carlota *convenció* a Maximiliano que si dejaban pasar la oportunidad mexicana, nunca encabezarían un reino, sino que sólo lo servirían.
- c. El policía finge no verlos, aunque sabe que su sola presencia los *disuade*.
- d. Una plática con el ex Presidente del Gobierno Español, Felipe González, me *anima* hoy a escribir.
- e. "VIH no es una banda de rock" es un proyecto de prevención del sida que busca que el fervor roquero de los pubertos los *incite* a cuidarse [...].
- f. [...] el proyecto plantea además eliminar en los establecimientos todo tipo de promociones como 2x1, ladies night, cubetazos, la hora del amigo, oferta del día, así como el consumo mínimo o cualquiera otra que induzcan a un mayor consumo de alcohol a los clientes.
- g. la presidenta del Comité Organizador del Carnaval, María Victoria Madáhuar Cámara, informó que las modelos y bailarinas participantes en los festejos, que durarán ocho días, podrán vestir ropa "moderna", pero que no incite a la provocación y a la relajación de las "buenas costumbres" de los meridianos y yucatecos en general.
- h. Trajo un dizque compás marino, que resultó ser un visor de fotos porno, que nos *indujo* a desperdiciar en frivolidades toda una sesión de trabajo.

La predominancia del rasgo humano, que permite identificar al participante iniciador del evento como un agente, no sorprende; al contrario, resulta esperable en virtud de que se trata de eventos causativos no directos, situados en un contexto de comunicación, en los que típicamente una entidad humana emplea actos de habla para

incidir en el comportamiento de otro individuo, lo cual se corrobora cuando los predicados codifican al instrumento, como se ejemplifica a continuación:

67. A ellos *habrá que disuadirlos* del camino de la violencia con la razón, con argumentos, no con la amenaza tronante, como la que lanzó Ernesto Zedillo el 1º de septiembre en el Congreso.

5.3.2.2.2 Lo que convence (causantes no animados)

Los iniciadores del evento no animados pueden ser de dos tipos: abstractos y concretos. En este caso, ya no se puede hablar de que un agente inicia el evento de convencimiento, sino que éste es resultado de una causa. La intervención de este tipo de participantes parecería poco natural a primera vista³², pues sabemos que, en las prácticas cotidianas, las causas no establecen comunicación con los pacientes, puesto que ello requiere de las capacidades propias de los agentes humanos, como la capacidad de elección y la intencionalidad. La propuesta es que estas actúan como un estímulo que afecta psicológicamente al causado, actuando sobre su conducta.

5.3.2.2.3 Causantes no animados abstractos: Causas abstractas

Los causantes no animados corresponden a distintos tipos de causas: concretas y abstractas. Los datos muestran en los referentes de éstas se encuentran situaciones, motivaciones psicológicas y juicios u opiniones aceptadas por la sociedad.

El análisis muestra que las causas del tipo no animado abstracto son de tres tipos: situacionales o eventivas (47%), psicológicas (33%) y de concepto social (26%). Su distribución en el corpus se muestra en la siguiente tabla, que permite contrastar las distintas frecuencias de aparición de los tipos de causas en los predicados.

³²Al contrario de lo que sucede con los instrumentos, las causas que inician el evento no pueden asociarse a un agente específico que las manipule o controle.

Tabla 22. Tipos de causas abstractas			
verbo	situacional o eventiva	psicológica	concepto social (juicios u opiniones)
<i>convencer</i>	12/12 100%	0/12 0%	0/12 0%
<i>persuadir</i>	3/5 38%	0/5 0%	2/5 25%
<i>inducir</i>	18/32 44%	9/32 22%	5/32 12%
<i>incitar</i>	10/21 32%	10/21 32%	1/21 3%
<i>disuadir</i>	(9/26) 28%	0/26 0%	(17/26) 53%
<i>animar</i>	8/33 21%	24/33 71%	1/33 3%
TOTAL	60/129 47%	43/129 33%	26/129 20%

En términos generales, se observa que las causas de tipo situación representan la mayoría de causas abstractas, seguidas por las causas psicológicas y finalmente por las causas conceptuales. En las siguientes secciones se explica y ejemplifica en qué consiste cada uno de estos tipos.

5.3.2.2.3.1 Causa situacional o eventiva

Se considera como causas abstractas de situación a aquellos participantes representados por estados de cosas o eventos a partir de los cuales se genera un cambio en el paciente. Representan el 47% de los referentes identificados como no animados abstractos. Además, en su tipo también son predominantes para los verbos *convencer* (100%, 12/12 casos), *inducir* (44%, 18/32 casos) *persuadir* (38%, 3/5 casos) e *incitar* (32%, 10/31 casos). Este tipo de causa se ejemplifica a continuación para cada verbo. Cuando aparece codificada mediante un pronombre relativo, se subraya también el antecedente correspondiente.

68.

- a. Sin embargo, hace unos días me enteré de la emigración inminente de dos médicos jóvenes más, lo que me *convenció* de la urgencia de volver a insistir en la tragedia que esto representa para la ciencia mexicana y para México.

- b. El otro error consistió en que el director del Ceneval fuese el vocero de la Comisión Metropolitana de Instituciones Públicas de Enseñanza Media Superior, lo que indujo a muchos a concluir que era el Ceneval quien asignaba las plazas y no las propias
- c. La prohibición de una manifestación en las calles de la ciudad que hubiese vinculado a todos esos grupos no persuadió a Vallejo de posponer la huelga que finalmente estalló a las doce horas del 25 de febrero de 1959.
- d. La proliferación de videoclubes, el rápido desarrollo de cablevisión, la inseguridad nocturna creciente en numerosas ciudades latinoamericanas incitan al público a ver cine en su casa, en pantalla chica.

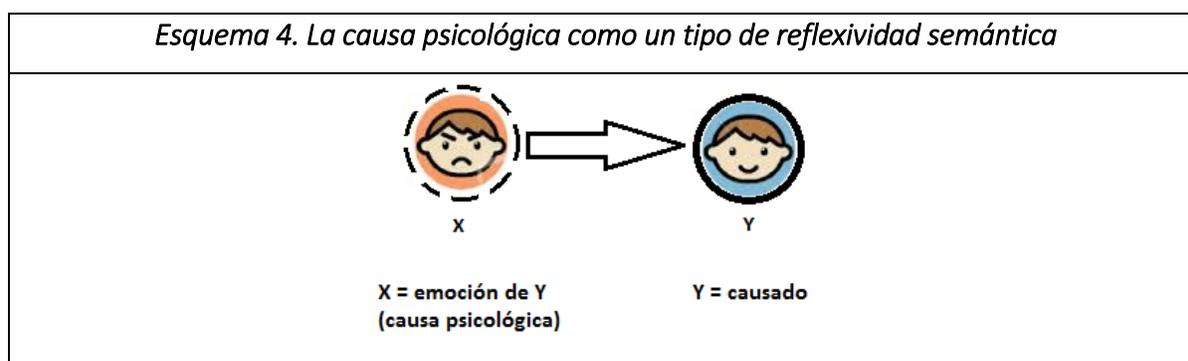
5.3.2.2.3.2 Causa psicológica

Entre las causas abstractas también se encuentran las de tipo psicológico. Representan el 33% de este tipo de participantes (43/129 casos). Entre los predicados, sobresalen en *animar* e *incitar*, con 71% (24/33 casos) y 32% (10/21 casos) respectivamente. Reciben el nombre de causas psicológicas porque en su mayoría corresponden a estados mentales, entre los que se reconocen emociones (ejemplos 69a y 69b); nociones ligadas al comportamiento, como deseos, motivaciones o propósitos (69c); condiciones de personalidad (69d), y estados de ánimo (69e):

- 69.
 - a. “VIH no es una banda de rock” es un proyecto de prevención del sida que busca que el fervor roquero de los pubertos los incite a cuidarse
 - b. Y una abulia desquiciante se posesionó de él, incitándole de nuevo a deplorar la mala suerte de que lo sacaran de la prisión cuando estaba tan seguro de morir tranquilamente en ella.
 - c. ¿Para qué iba éste a ordenar el asesinato de Colosio? ¿Para que lo sustituyera Camacho? Si fue Salinas, ¿qué propósito lo animó? No hallo el sentido.
 - d. Quizá la sensación de poderío que nos proporcionan las infinitas posibilidades comunicativas de la era moderna sea una trampa diabólica para exacerbar el pecado capital de nuestra época: el egoísmo disimulado que nos incita a reclamar la atención del prójimo con el secreto fin de anularlo.
 - e. Pero esta asfixia creciente, resuelta en ansiedad, lejos de impedir al alma que prosiga su camino, parece *incitarla* a continuarlo, con el corazón palpitante, en busca del objeto del deseo.

El estatus psicológico de este tipo de referentes permite asociarlos al ser humano, por lo que podría hablarse de que existe un tipo de metonimia, cuyo dominio es el individuo, el cual es expresado mediante aspectos vinculados a su conducta. Es interesante notar que las causas psicológicas configuran una especie de evento reflexivo, en el que el paciente se desdobra en una causa psicológica originada en él, la cual es concebida como independiente y externa al individuo, a partir de lo cual puede dar origen al evento de convencimiento que lo afecta.

El esquema siguiente ilustra cómo este tipo de causas desdoblan un evento reflexivo semánticamente con el fin de hacer explícita la naturaleza del elemento psicológico que afecta al causado. La línea punteada intenta reflejar que la correspondencia entre causa y causado aparece “desdibujada” en este tipo de construcciones.



En los datos, se observa que la correferencialidad entre causa psicológica y causado puede ser más o menos evidente. En algunos casos, aparece como originada por alguien más o como un fenómeno independiente, proveniente de otro lugar. Sin embargo, incluso en estas lecturas queda implícito que el causado “acepta” o “se apropia” de ésta causa externa, después de lo cual ésta puede incidir sobre él. Eso explica por qué el ejemplo (70a) implica la presuposición de (70b):

70.

- a. Una vez más, el prestigio ideológico de la revolución *animó* a miles de jóvenes a sumarse a sus filas.

- b. → Miles de jóvenes consideraron prestigiosa la revolución en términos ideológicos, por lo que se sumaron a sus filas.

(70b) explica que, si bien *el prestigio ideológico* de la revolución pudo haber surgido en otro lugar (por ejemplo, entre la opinión pública), es necesario interpretar que *los jóvenes* hayan compartido la idea de que la revolución era prestigiosa para poder actuar en el evento resultante: *sumarse a sus filas*.

5.3.2.2.3.3 Causa de concepto social

Se considera causa conceptual a las prácticas sociales, preceptos o juicios aceptados y establecidos por una comunidad. Este tipo de causas representa el 20% (26/129 casos) de los referentes abstractos no animados, y es menos frecuente que las causas situacionales o psicológicas.

Entre las prácticas sociales, se distinguen etiquetas que han sido convencionalizadas para nombrar o caracterizar situaciones o actividades específicas. A diferencia de las causas situacionales y eventivas, las prácticas sociales no constituyen eventos anclados a un espacio y un tiempo determinados, por lo que se considera que el carácter destacado por estas no es eventivo, sino conceptual, es decir, que su función es más la de nombrar una actividad convencionalizada por la sociedad.

71.

- a. El proyecto plantea además eliminar en los establecimientos todo tipo de promociones como 2x1, ladies night, cubetazos, la hora del amigo, oferta del día, así como el consumo mínimoo cualquiera otra que induzcan a un mayor consumo de alcohol a los clientes.
- b. Para el libro que documenta este notable rescate Violeta Barrios escribió: "Que la cultura sea el espacio de encuentro de los nicaragüenses. La cultura impulsa la educación, la educación induce a la paz, a la convivencia, a la tolerancia y a la estabilidad. La estabilidad crea el ambiente para aspirar a lo bello y a lo bueno.
- c. Y externó que si bien el proteccionismo nos *indujo* a cometer errores, ahora "estamos un poco más allá, en la orilla de enfrente", pues caemos en excesos tal como hicieron los gobiernos proteccionistas del pasado.

Por otro lado, las causas de conceptos sociales tipo precepto corresponden a opiniones, normas o juicios predominantes en la sociedad, entre los que se encontrarían los términos legales. Estos reflejan la postura de una comunidad respecto a situaciones que pueden afectarla. Este subtipo de causas conceptuales es casi exclusivo de *disuadir*:

72.

- a. La pena de muerte, promovida como plataforma electoral de algunos partidos, no *disuade* la delincuencia.
- b. El endurecimiento de las penas no *disuade* a los delincuentes.
- c. En casos como el de los jóvenes manifestantes, la prisión preventiva es un arma política para reprimir a los disidentes actuales y *disuadir*, mediante amenaza a los disidentes del futuro.

La mayor incidencia de estas causas de tipo normativo en *disuadir* puede estar indicando que este verbo se especializa en contextos negativos; de hecho, como se verá más adelante, este predicado tiene un mayor número de objetos de convencimiento o eventos resultantes con valoración negativa.

5.3.2.2.7 Causantes no animados concretos: causas concretas

Los referentes no animados concretos representan el 6% del total de elementos causantes con 30 de 489 casos. Además de ser escasos dentro del grupo de verbos analizados, su manifestación es prácticamente exclusiva en *incitar*, con el 19% (16/84 casos), e *inducir*, con el 12% (9/76 casos). Su ocurrencia en el corpus es mínima con *disuadir*, *animar* y *convencer*, y nula con *persuadir*. La tabla siguiente recupera la presencia de este tipo de causante:

Tabla 23. Distribución causas concretas	
verbo	número y porcentaje
<i>Incitar</i>	16/84 19%
<i>Inducir</i>	9/76 12%
<i>disuadir</i>	3/88 3%
<i>animar</i>	1/95 1%

<i>convencer</i>	1/74 1%
<i>persuadir</i>	0/72 0%
Total	30/489 6%

La mayoría de los referentes no animados concretos son causas visuales, táctiles, auditivas, como las imágenes y los sonidos; se trata de estímulos que producen un efecto en el paciente al ser percibidos por él:

73.

- a. Como curiosa es la observación genérica de la escritora Susan Sontag, quien destaca que la dirección vertical de las plantas nos induce a amar los árboles.
- b. Era para que no anidara el pecado, para no consentirlo, para alejar al diablito que se escondía debajo del colchón, el que atizaba las brasas con su aventador y producía aque! calorcito tan sabroso que incitaba a la pereza y a los malos pensamientos.

En algunos casos, como en los ejemplos (74a) – (74c), puede tratarse de contenidos verbales, muchas veces provenientes de un formato físico mayor. Éstos no se consideran instrumentos porque no se presentan como entidades manipuladas por un individuo determinado y dotado de la intención de influir en el comportamiento de otro. En estos casos, el efecto de convencimiento se ve como una reacción mediada por el pensamiento.

74.

- a. Hay páginas de La piel y la Entraña que inducen a sospechar que Siqueiros tuvo más esperanza de la que se atreve a profesar Julio Scherer García.
- b. Es cierto que, hacia el final de su libro, aparece una frase que indujo a muchos a error.
- c. Muchas películas comerciales de largo metraje, tales como "Out of Africa", "Gorillas in the Mist", y "At Play in the Fields of the Lord" así como numerosos documentales de la naturaleza [...] han hecho mucho por incitar a los espectadores a visitar las áreas y países que se describen en dichas películas.

Cuando estas causas perceptuales son iniciadoras del evento causativo, el resultado del convencimiento se conceptualiza como una respuesta más rápida. Esto hace

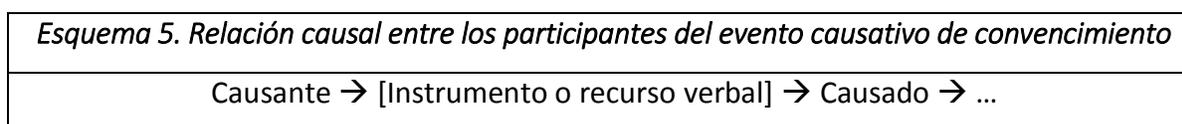
que con *incitar* e *inducir* la acción del causado se interprete como una reacción de realización inminente y esperada, es decir, implicada. Esta condición repercute, como se comenta más adelante, en la identidad sintagmática que recibe el evento resultante y explica por qué, en algunos casos, el predicado se desplaza al evento de ‘producir’ o ‘provocar’, conservando la codificación del tipo de *convencer*.

75. [...] nadie, le decía, puede evitar que el bolo alimenticio se deslice por el cardias convenientemente impregnado y reblandecido por la saliva, o que la presión del líquido que contiene la vejiga nos induzca a la micción.

En términos generales, la mayoría de las causas, tanto abstractas como concretas, son externas al individuo, y sólo una pequeña porción de causas abstractas, las psicológicas, se identifica con él. Un rasgo en común de las causas cuando intervienen en el evento de convencimiento es que actúan de manera directa sobre el causado, sin que pueda recuperarse un causante que las manipule.

5.4 El instrumento (recurso verbal)

En esta sección se describen las características del participante tipo instrumento, partiendo de aspectos teóricos referidos en la bibliografía e introduciendo los resultados del análisis de los datos de uso. Se ha decidido presentar este participante después del causante debido a la cercanía entre ambos dentro del evento, en términos de su contigüidad en la cadena causal de transmisión de fuerza (Croft, 2012), traducida como la acción del causante sobre el instrumento. Dicha relación se ilustra en el esquema siguiente:



Como queda ilustrado arriba, sólo se considera instrumento a aquél participante que incide sobre el causado por medio de la acción manipulativa del causante.

5.4.1 Descripción en la bibliografía revisada

Los trabajos sobre la causatividad hacen pocas referencias al participante tipo instrumento que interviene en el evento causativo. La mayoría de menciones encontradas lo explica en términos semánticos, y poco se habla sobre su estatus sintáctico, mucho menos a su posible argumentalidad.

Las alusiones semánticas al instrumento se recuperan de las propias definiciones del evento causativo de manipulación o influencia; específicamente, de aquellas que consideran la presencia de una instrucción o dirección verbal (Shibatani, 2002), o bien estímulo de tipo verbal (Kemmer y Verhagen, 1994), empleados por el causante para afectar o incidir sobre la conducta del causado. Por otro lado, en algunas clasificaciones de verbos causativos se puede observar que un criterio importante para distinguir entre causativos indirectos y causativos de comando es la presencia en el lexema verbal de dicha dirección verbal (Van Valin, 2005; Cristóforo, 2003; Noonan, 2007), razón por la cual no puede ser expresada como un participante.

5.4.2 Situación en los datos

En esta sección se busca explorar cuál es el estatus sintáctico de éste participante en el evento de convencimiento, y, en cuanto a su semántica, si éste se caracteriza por ser siempre un recurso verbal.

5.4.2.1 Funciones y formas del instrumento

Los datos revelan que el participante instrumento puede adoptar las funciones de sujeto (S) y de objeto preposicional (OP). Sin embargo, predomina la codificación como sujeto, con el 83% (37/40 casos) de este participante. En contraste, los instrumentos que ocurren en la oración como objetos preposicionales corresponden al 7% (7/40 casos) de sus ocurrencias. Este dato es relevante porque, a pesar de que la frecuencia de codificación de este participante es baja en comparación con la de los otros, cuando se manifiesta en la sintaxis, lo hace ocupando la posición sintáctica de mayor jerarquía.

Los instrumentos en función de sujeto son instanciados por frases nominales, como se observa en el siguiente ejemplo:

76. si la muestra elegida es incorrecta, o si las preguntas formuladas inducen a una determinada respuesta -por citar algunos de los problemas más comunes-, sus resultados no tendrán valor estadístico alguno

Por otro lado, los que ocurren como objetos preposicionales suelen estar introducidos por la preposición *con*, y sólo una vez con *mediante* y *en*:

- 77.
- a. En la explanada, repleta de chavos acarreados para-no-tener-clase en camiones a los que se *convenció* con amenazas y porque ya saben que más les vale no oponerse.
 - b. En casos como el de los jóvenes manifestantes, la prisión preventiva es un arma política para reprimir a los disidentes actuales y *disuadir*, mediante amenaza a los disidentes del futuro
 - c. Solos o en pequeños grupos empezaron a repartir volantes en los cuales se *incitaba* a proferir insultos en contra de las autoridades.

La siguiente tabla muestra la distribución de las funciones sintácticas que adopta el instrumento. Se ofrecen las ocurrencias por cada predicado, así como el total dentro del grupo.

Tabla 24. Funciones sintácticas del instrumento (recurso verbal)		
	Sujeto	OP
<i>convencer</i>	3	1
<i>persuadir</i>	3	3
<i>disuadir</i>	6	2
<i>animar</i>	1	0
<i>incitar</i>	11	1
<i>inducir</i>	9	0
TOTAL	(33/40) 83%	(7/40) 7%

Llama la atención el hecho de que el participante instrumento registre una mayor codificación en predicados como *incitar* e *inducir*. A primera vista, no resultaría esperado que esto ocurriera porque, como se ha visto, estos verbos registran un empleo mayor de causas no humanas, así como una codificación menor del participante causado. Por el contrario, esta preferencia sorprendería menos si se diera en *convencer* y *persuadir*,

verbos que otorgan relevancia a la inclusión del causado y, en ese sentido, requieren de un elemento que ayude a influirlo.

No obstante, la permanencia de codificación del instrumento permite reconocer que tanto *incitar*, como *inducir*, pueden dar realce a la interacción entre causante y causado y, en consecuencia, mostrarse cercanos a *convencer* y *persuadir*.

5.4.2.2 Características semánticas del instrumento

Por definición, existe una afinidad semántica de los instrumentos a los agentes animados humanos, en virtud de que por los primeros implican la presencia de los segundos, a través de los cuales son empleados (Kroeger, 2005).

78.

- a. Las advertencias sensatas intentaron disuadirlo
- b. → Alguien intentó disuadirlo con advertencias sensatas

Los recursos verbales en función de sujeto aparecen en lugar de un agente que los produce, manipula o utiliza, gracias a que ambos se encuentran en el mismo dominio conceptual, en este caso, un diálogo propio de la labor de convencimiento. El análisis de los datos refuerza esta propuesta, al poner de manifiesto que los referentes de tipo instrumento son afines al dominio de la comunicación. Estos aluden a las características de la unidad lingüística de expresión (ejemplos 79a y 79b) o bien al de un tipo de discurso o mensaje con el que un agente transmite un contenido (ejemplos 79c - 79e):

79.

- a. Mientras surcaba el accidentado camino hacia la Sierra, trataba de imaginar las frases que persuadiesen a Claire de abandonar la isla.
- b. No, para nada. Las palabras airadas no me *incitaban* a la vergüenza.
- c. Si la encuesta se hace sin respeto a las reglas que rigen su preparación, realización o procedimiento, si la muestra elegida es incorrecta, o si las preguntas formuladas inducen a una determinada respuesta.
- d. Con todo, esta sencilla explicación no parece *haber convencido* a los frailes.
- e. Luego de prorrumpir en sonantes amenazas incitándolos a seguir de frente hasta el océano, los dos jinetes se quedaron rezagados y a la expectativa.

Como se observa en los ejemplos, en este tipo de instrumentos es difícil no evocar su producción por parte de un individuo, pues existe una relación estrecha entre uno y otro, en la que la participación del primero es dependiente del segundo en tanto que éste lo manipula.

5.4.2.3 Otras codificaciones de la información instrumental

La observación de los datos revela que existen contextos oracionales en los que es posible recuperar la información de tipo instrumental. Con dichas alternativas, se resta integración sintáctica al predicado de *convencer*. A continuación se ofrece un ejemplo:

80. Alarmados ante la cada vez más segura posibilidad de que los manifestantes iniciasen una marcha hacia el centro de la ciudad, los flamantes Delegados ante el Consejo Nacional de Huelga *intentaron disuadirles, argumentando que esto daría lugar a una feroz represión.*

Si bien la información argumental se considera en estos casos como menos central por estar codificada en formas consideradas típicamente circunstanciales, su identificación es fundamental en la conformación de la relación de los componentes del *frame* de convencimiento y los predicados del presente estudio.

5.5 Causado - el convencido

En esta sección se da cuenta del participante causado. La exposición parte de las descripciones recabadas en la revisión bibliográfica, y posteriormente reflexiona sobre su situación a partir del análisis de oraciones concretas.

5.5.1 Descripción en la bibliografía revisada

La literatura sobre causativos de manipulación sostiene que el participante causado se manifiesta en la sintaxis como objeto directo o como objeto indirecto (Givón, 2001), dependiendo de si el predicado del evento resultante es transitivo o intransitivo (Kemmer y Verhagen, 1994; Ackerman y Moore, 1999). También se explica que el causado es correferencial con el sujeto de éste segundo evento, cuando aparece expresado de manera oracional.

En cuanto a sus características semánticas, se explica que el causado se presenta con resistencia y control respecto a su participación en el segundo evento, por lo que también recibe el nombre de causado agentivo³³ (Shibatani, 2002). Es además una entidad que actúa volitivamente para llevar a cabo el estado de cosas resultante, una vez que ha sido influido por la instrucción o dirección oral del causante (Shibatani, 2002), que en este trabajo se identifica con el instrumento o recurso verbal.

5.5.2 Situación en los datos

La revisión del causado en los datos considera su comportamiento sintáctico, en cuanto a sus funciones y formas de manifestación, así como sus propiedades semánticas, prestando atención a los rasgos de los participantes que lo representan y al papel que tiene en el evento resultante.

5.5.2.1 Funciones y formas del causado

En las oraciones analizadas se encuentra que el causado o convencido puede adoptar las funciones de objeto directo (OD), sujeto (S) y objeto indirecto (OI). De éstas, predomina la primera, con el 88% (393/448 casos) de las realizaciones de éste.

Los participantes causados en función de objeto directo pueden manifestarse como una frase nominal, generalmente introducida por la *a* que marca animacidad, o bien como un pronombre clítico de objeto directo:

81.
 - a. Desde mi tumba mexicana, yo *animé a mi compañero*, el otro español sobreviviente, para que contestase a la conquista con la conquista.
 - b. Quizás el Presidente de la O.E. *pueda disuadirlo*.

En segundo lugar, se encuentra la función de sujeto, que representa el 7% (34/448 casos) del total de causados. Esta manifestación corresponde a las construcciones de estado resultante y con pasiva perifrástica. Estos sujetos causados se codifican generalmente de manera léxica, mediante una frase nominal, aunque también pueden manifestarse mediante un pronombre, o bien recuperarse en la flexión verbal:

³³ En contraste, un causado paciente y carente de control respecto al evento resultante se encuentra en una construcción como *X hizo llorar a Y*.

82.

- a. Nuestros cuatro huicholes fueron incitados a sentarse en la banca corrida, haciéndolo con altiva gentileza y sin mayor contricción.
- b. yo estoy firmemente *persuadido* de que el origen emocional de las peticiones y del movimiento estudiantil todo es justificado y puede ser saludable.
- c. "*estoy persuadido* de que la causa de la diferencia yace en algo más profundo que eso"

Con la minoría de casos, están los causados codificados como objetos indirectos, que sólo corresponden al 5% de las ocurrencias de este participante (21/448). La instanciación formal del causado en esta función se hace mayoritariamente mediante el clítico *le*, mientras que el evento resultante se codifica como objeto directo, lo cual hablaría de que existe algún interés en estos casos por otorgar menor grado de afectación (Ackerman y Moore, 1999) al causado y mayor prominencia al evento resultante.

83. Alarmados ante la cada vez más segura posibilidad de que los manifestantes iniciasen una marcha hacia el centro de la ciudad, los flamantes Delegados ante el Consejo Nacional de Huelga *intentaron disuadirles*, argumentando que esto daría lugar a una feroz represión.

La siguiente tabla concentra la información sobre la codificación del participante causado. Se ofrecen las cifras correspondientes para cada predicado y para el grupo en conjunto.

	OD	S	OI
<i>convencer</i>	76	15	5
<i>persuadir</i>	72	11	5
<i>disuadir</i>	75	0	3
<i>animar</i>	41	3	2
<i>Incitar</i>	55	2	4
<i>inducir</i>	74	3	2
TOTAL	(393/448) 88%	(34/448) 7%	(21/448) 5%

Respecto a la función sintáctica del causado, los datos corroboran la situación de mayor codificación como objeto directo, ya anticipada en la revisión bibliográfica.

5.5.2.2. Características semánticas del causado

Tras revisar los tipos de causados que ocurren en los datos analizados, se comprueba que el grupo de verbos muestra una preferencia casi total por los rasgos ‘animado’ y ‘humano’. Los referentes de este tipo constituyen la mayoría con el 99% del total de causados (444/448 casos). Los referentes animados no humanos sólo tienen el .5% con 2 casos, al igual que los referentes no animados. La tabla siguiente captura la amplia predilección del grupo por los referentes animados humanos:

Tabla 26. Relación el convencido – tipo de referente			
Verbo	Animado (humano)	Animado (no humano)	No animado
<i>persuadir</i>	(88/88) 100%	(0/88) 0%	(0/88) 0%
<i>disuadir</i>	78/78 100%	0/78 0%	0/78 0%
<i>incitar</i>	(61/61) 100%	(0/61) 0%	(0/61) 0%
<i>animar</i>	(46/46) 100%	(0/46) 0%	(0/46) 0%
<i>convencer</i>	(95/96) 99%	(0/96) 0%	(1/96) 1%
<i>inducir</i>	(76/79) 96%	(2/79) 3%	(1/79) 0%
TOTAL	444/448 99%	2/488 .5%	2/488 .5%

Los datos muestran que todos los verbos coinciden en poseer un participante causado animado de tipo humano, el cual puede tener diversas manifestaciones; por ejemplo, puede ser un individuo, un grupo o una institución:

84.

- a. la penalización del aborto no logra el cometido de *disuadir* a las mujeres de abortar una vez que han tomado la decisión de no continuar con un embarazo no deseado.
- b. Lo que es más, los latinoamericanos han aprendido de Clinton que las promesas del Presidente de Estados Unidos no necesariamente significan que el resto de los políticos del país, especialmente en el Congreso, puedan ser convencidos de cumplirlas.

- c. Penas idénticas se aplicarán al elemento castrense que dé al hampa protección, capacitación o conocimientos militares o *induzca* a hacerlo al personal a su mando.
- d. Pero si existe un ejecutivo mexicano que *pueda convencer a Wall Street* de la sensatez a largo plazo del convenio de Southdown es Zambrano.

Sólo *convencer* e *inducir* se alejan de manera mínima de la tendencia grupal; sus participantes no humanos alcanzan el 1%:

- 85. Ramón no era tan diatiro como para *tratar de convencer a una máquina*, porque ya se sabe que no piensan, porque si lo hicieran, ya no habría razón para perseguir al tren, sino bastara rogarle con el entendimiento que por favor se detuviera

En términos generales, el participante convencido es usualmente humano entre los predicados de convencimiento, tanto a nivel de grupo como de manera individual. Dicha situación es coherente con el hecho de que se trata de participantes causado en un contexto comunicativo, por lo que requieren los rasgos de individuación y volición, presentes en los referentes humanos.

5.5.2.3. El papel del causado en el evento causado o evento de convencimiento

Al explicar el fenómeno de la causatividad, los especialistas señalan que el participante causado dentro del evento causativo es también el sujeto lógico de la acción causada (Alfonso, 1998), es decir, participa de manera agentiva en el estado de cosas resultante. Tomando en cuenta que la estructura compleja del evento de convencimiento, puede decirse entonces que el causado tiene características, en un primer momento, de paciente (i), y, posteriormente, de agente (ii):

- i. Martha lo encuentra y **lo convence** de ir a ver de noche la ciudad.
- ii. Martha lo encuentra y lo convence **de ir a ver de noche la ciudad**.

Sin embargo, esta situación que parece evidente en los predicados causativos, puede encontrarse en duda en los predicados del tipo de *convencer*; sobre todo si se considera que, en los casos en los que el causado es movido a un estado de cosas del que sólo participa cognitivamente, no puede hablarse del mismo tipo de involucramiento que se tiene cuando el evento resultante es una actividad.

Por lo anterior, vale la pena explorar el grado de participación del convencido en el objeto de convencimiento en las construcciones en las que ambos participantes se codifican, que corresponden a 375 ocurrencias. La situación del grupo se concentra en la siguiente tabla:

Tabla 27. ¿El convencido es el agente del objeto de convencimiento?		
	Sí	No
<i>Inducir</i>	74	1
<i>animar</i>	69	1
<i>incitar</i>	55	1
<i>disuadir</i>	29	1
<i>persuadir</i>	44	26
<i>convencer</i>	22	52
TOTAL	(293/375) 78%	(82/375) 22%

Al observar los datos, se encuentra que el grupo de predicados suele referirse a eventos en los que el convencido participa como sujeto del objeto de convencimiento. Estos casos representan el 78% de los datos:

86. Penas idénticas se aplicarán al elemento castrense que dé al hampa protección, capacitación o conocimientos militares o induzca a hacerlo al personal a su mando.

No obstante, existe un porcentaje de 22% oraciones en las que el convencido no participa en el objeto de convencimiento. Esta cifra es aportada casi en su totalidad por *persuadir* y *convencer*. La situación es compatible con el hecho de que estos mismos verbos son los que introducen objetos de convencimiento tipo pensamiento casi en la misma proporción:

87. Le quedó fijada la imagen de las gaviotas y cuando lo convencer de que su verdadero nombre no es Juan Salvador sino Cuate.

Esta situación, que podría parecer contraria a la naturaleza del evento causativo, pues implicaría que el causado no siempre forma parte del evento resultante, ha sido contemplada en el análisis y se resuelve de la siguiente manera: Los eventos de convencimiento en los que el estado de cosas resultante está en el dominio mental no explicitan el predicado que enlaza al contenido expresado en el objeto de convencimiento con el participante causado. Sin embargo, como ya se ha señalado en el punto número 2, la relación cognitiva entre el causado y el contenido puede recuperarse mediante un predicado de actitud proposicional:

88. Le quedó fijada la imagen de las gaviotas y cuando lo convencen de <asumir/pensar/ creer> que su verdadero nombre no es Juan Salvador sino Cuate.

Como se observa, es posible asignar un predicado de actitud proposicional para vincular el contenido codificado como objeto de convencimiento con el causado, lo cual corrobora el hecho de que en estos casos también se está ante un evento resultante llevado a cabo por este participante.

5.6 El evento causante o predicado de convencimiento

En esta sección se pretende profundizar en el comportamiento sintáctico y semántico de los verbos que codifican el primer subevento del evento complejo de convencimiento. La explicación retoma parte de lo que ha sido descrito para estos verbos. En el análisis de datos, se busca identificar los correlatos sintácticos con la noción de coerción.

5.6.1 Descripción en la bibliografía revisada

Los predicados del tipo de *convencer*, a los que se vincula directamente el evento causante, no han recibido atención específica en los textos sobre causativos indirectos. Esto se debe, como se ha explicado en las primeras páginas de este trabajo, a que no son identificados como un subgrupo. Sin embargo, los textos sobre verbos de manipulación proporcionan características generales respecto de la clase, con las cuales este subgrupo y otros encuentran convergencia.

En cuanto a la sintaxis de los predicados de manipulación, se señala que son verbos que por lo general se complementan con un elemento predicativo, típicamente de tipo oracional o clausal (Givón, 2001; Noonan, 2007). A partir de esto, se afirma que la función de este elemento verbal en las construcciones específicas es ser el núcleo predicativo de la oración principal.

Al hablar de su semántica, la mayoría de análisis señala que el predicado causativo, además de proyectar su estructura argumental en la construcción en términos de participantes requeridos, corresponde al primero de los dos subeventos del evento complejo de causatividad indirecta.

En los puntos siguientes, se observan las observaciones referidas y se añade a la revisión de los datos el análisis de sus rasgos semánticos referenciales.

5.6.2 Situación en los datos

Para profundizar en el comportamiento del primer subevento en el evento de convencimiento, se explora la influencia de su configuración formal en su significado. El análisis muestra distintas preferencias de los verbos por aparecer en construcciones verbales complejas o no, las cuales impactan en la manifestación semántica de los eventos causativos.

5.6.2.1 Forma y función del evento causante (predicado del tipo de convencer)

El evento causante, codificado por el verbo del tipo de *convencer*, tiene la función de ser el verbo matriz o principal de las oraciones causativas que codifican el evento de convencimiento. A partir de este verbo, se reúnen los distintos participantes que han sido identificados como argumentales, los cuales son descritos en términos semánticos y sintácticos para dar cuenta de la estructura argumental de los predicados.

Para dar cuenta del subevento causante, entendido como la situación codificada por el verbo de *convencer* en la que causante busca incidir sobre el causado, sólo se toma en cuenta si el predicado aparece expresado de manera simple o si en cambio se manifiesta en la oración mediante una construcción verbal compleja. Con el término “predicado complejo”, se alude a los verbos que ocurren acompañados de otro elemento

verbal, como los auxiliares de las perífrasis verbales del español, o bien de otros verbos que, tal vez con menor cohesión, inciden con su significado sobre los predicados estudiados.

El interés por analizar la incidencia de la estructura de los predicados en el evento de convencimiento está vinculado al concepto de dinámica de fuerzas, la cual, en los eventos causativos, se entiende como la coerción del causante hacia el causado, quien se resiste. Aunque se trate de una noción semántica, en este trabajo, se considera que la coerción tiene un correlato sintáctico en la realización del verbo de convencimiento, que en la estructura del evento se asocia al subevento causante. La tabla siguiente muestra la distribución de los distintos predicados según aparecen solos o como parte de una construcción verbal. La descripción de los tipos de construcciones verbales se desarrolla en la parte semántica.

Tabla 28. Codificación del evento causante		
Verbo	Predicado solo	Predicado complejo
<i>persuadir</i>	62	38
<i>convencer</i>	66	34
<i>disuadir</i>	70	30
<i>incitar</i>	90	10
<i>inducir</i>	94	6
<i>animar</i>	93	7
TOTAL	(475/600) 79%	(125/600) 21%

Si bien los predicados solos constituyen la mayoría, el número de los que ocurren dentro de una construcción predicativa compleja no es poco significativo, pues representa poco más de la quinta parte de los datos. De nuevo se pueden distinguir diferentes comportamientos dentro del grupo. Mientras que *persuadir*, *convencer* y *disuadir* se muestran más susceptibles de aparecer en predicaciones complejas, *incitar*, *inducir* y *animar* exhiben muy poca predilección por ocurrir de este modo.

Esto evidencia la importancia de estudiar el comportamiento de los predicados causativos atendiendo no sólo a sus participantes, sino prestando atención a sus distintas

propiedades sintácticas y semánticas. De nuevo, la apuesta es que el significado del verbo influye en las posibilidades de realización sintácticas que éste puede demostrar.

5.6.2.2 Características semánticas del evento causante

Siguiendo la noción de dinámica de fuerzas (Talmy, 2000), se propone la existencia de un conflicto de fuerzas entre el elemento que convence (agonista) y el convencido (antagonista), en el cual el segundo impide que la acción del primero (la coerción) se desarrolle de manera directa y libre de impedimentos, y, en consecuencia, ocasiona que el evento se muestre en su desarrollo o que se insista en la dificultad de la interacción.

Del total analizado, 125 casos (21%) se presentan como una construcción verbal compleja. La tendencia de los predicados a ocurrir de este modo se ha ilustrado en la tabla 27, la cual se repite continuación para comodidad del lector. Ésta ilustra que, si bien los verbos por lo general se codifican solos, no está anulada la posibilidad de que se presenten en compañía de otro verbo:

Verbo	Predicado solo	Predicado complejo
<i>persuadir</i>	62	38
<i>convencer</i>	66	34
<i>disuadir</i>	70	30
<i>incitar</i>	90	10
<i>animar</i>	93	7
<i>inducir</i>	94	6
Total	475 (79%)	125/600 (21%)

Las celdas sombreadas de la tabla anterior resaltan que 102 casos, es decir, el 81% de los 125 predicados complejos, están repartidos en *persuadir*, *convencer* y *disuadir*, aquellos verbos en los que el causante mueve al causado a aceptar creencias acerca de estado de cosas y valores. La predominancia de estos complejos verbales en los predicados con evento resultante en actitud proposicional (ejemplificados abajo) es afín además al hecho de que ‘hacer que alguien piense algo’ implica llevar al causado a aceptar un estado de cosas ya dado, del que generalmente no participa:

89. E incluso pensó que estaba loco cuando Susana lo *había persuadido* de que Carroll, Joyce y Nabokov habían hecho brillar la lengua inglesa.

Intentar inducir actitudes proposicionales requiere, en términos cognitivos, mayor esfuerzo de procesamiento por parte del causado y, por lo tanto, obliga al causante a esforzarse más en su argumentación, con el fin de poder influir en los contenidos del pensamiento de su interlocutor.

Para analizar la presencia de la noción de dinámica de fuerzas en los predicados que designan el evento de convencimiento, se recurre al análisis de los tipos de construcciones verbales complejas en las que ocurren. Así, se consideran los tipos de auxiliares y de verbos a los que se subordinan los predicados de convencimiento, con el fin de explorar qué componentes de significado son recursivos y, en ese sentido, resultan relevantes para la configuración del evento causante.

Centrándose en los casos de predicación compleja, los datos permiten identificar los siguientes tipos semánticos de predicados: modales, aspectuales y de interacción. Los dos primeros casos, modales y aspectuales, corresponden a dos de las variedades de perífrasis verbales reconocidas entre los hispanistas (Gómez, 1999; Yllera, 1999; Di Tullio, 2010); el tipo denominado de interacción corresponde a las combinaciones con verbos como *intentar*, *tratar* o *dejarse* que aluden a las nociones de ‘fuerza’ y ‘resistencia’ propias de los participantes del conflicto causativo, causante y causado. La tabla siguiente muestra la distribución de los tipos de predicados complejos entre los verbos del tipo de *convencer*. Las filas horizontales consignan el número de veces que ocurre cada tipo de predicado complejo (modal, aspectual o de interacción) en relación con las predicaciones complejas reportadas para cada verbo, así como su porcentaje correspondiente. De este modo, se observa que, de los 38 casos en los que *persuadir* se atestigua acompañado de otro verbo, el 53% y 39% se ubican en los significados de interacción y aspectual (con 20 y 15 ocurrencias respectivamente). Al final de cada columna, se incluye el número de casos para cada tipo de predicado en relación con los 125 casos reportados en el corpus para este formato complejo.

Tabla 29. Distribución de los tipos de predicados complejos entre los verbos de convencimiento			
verbo	modal	aspectual	de interacción
<i>persuadir</i>	(3/38) 8%	(15/38) 39%	(20/38) 53%
<i>convencer</i>	(5/34) 15%	(21/34) 62%	(8/34) 23%
<i>disuadir</i>	(3/30) 10%	(4/30) 13%	(23/30) 77%
<i>incitar</i>	(1/10) 10%	(9/10) 90%	(0/10) 0%
<i>animar</i>	(2/7) 29%	(5/7) 71%	(0/7) 0%
<i>Inducir</i>	(1/6) 16.5%	(4/6) 67%	(1/6) 16.5%
TOTAL	15/125 (12%)	58/125 (46%)	52/125 (42%)

Como se desprende de la tabla, de los predicados complejos encontrados en los datos analizados, sobresalen los de tipo aspectual y de interacción, con 46% (58/125 casos) y 42% (52/125 casos) respectivamente, que se concentran principalmente en *persuadir*, *convencer* y *disuadir*. En contraste, los predicados complejos de valor modal se encuentran en un porcentaje menor, correspondiente al 12% (15/125 casos). Sin embargo, aunque las ocurrencias de este último tipo son menores, llama la atención el hecho de que sobresalen ligeramente en *persuadir*, *convencer* y *disuadir*.

Dentro de los predicados de valor modal, se distinguen los significados de obligación (*deber* y *tener que* + infinitivo) y de posibilidad (*poder* + infinitivo), los cuales se encuentran en un número limitado.

Tabla 30. Valores modales en los predicados complejos		
verbo	obligación	posibilidad
<i>persuadir</i>	(3/38) 8%	(0/38) 0%
<i>convencer</i>	(1/34) 3%	(4/34) 1%
<i>disuadir</i>	(2/30) 7%	(1/30) 3%

<i>Incitar</i>	(1/10) 10%	(0/10) 0%
<i>animar</i>	(1/7) 14%	(1/7) 14%
<i>Inducir</i>	(0/6) 0%	(1/6) 17%
TOTAL	(8/125) 6%	(7/125) 6%

Por el reducido número de ocurrencias de los predicados complejos con valor modal, se complica la posibilidad de explorar si su presencia se encuentra motivada por algún tipo de afinidad semántica con el evento causativo; sin embargo, resulta interesante señalar que, independientemente de su frecuencia, la noción de ‘posibilidad’ no es ajena a la aptitud o capacidad del causante para incidir sobre el comportamiento del causado:

90.

- a. Cuando los ataca y cae de cabeza, deduce que esto sólo puede ser la obra de magos y jayanes porque esto es lo que él ha leído y nadie puede convencerlo de lo contrario.
- b. Pero por más esfuerzos que he hecho no he podido convencerme de que la realidad histórica reciente y la situación actual de nuestro país permitan una actitud distinta.

En cuanto a los predicados con valor aspectual, se reconocen cuatro tipos: de estado resultante (*estar* + participio), pasivo (*ser* + participio), continuativo (*estar* y *seguir* + gerundio) y terminativo (*acabar por* + infinitivo). En conjunto, conforman el 46% de los predicados complejos (58/125 casos); no obstante, cada uno de los valores identificados se presenta en distinta proporción. La tabla siguiente detalla, de manera horizontal, la información de número de ocurrencias y porcentajes de los valores aspectuales que acompañan a los verbos de convencimiento cuando se configuran en predicados complejos. Asimismo, en la última fila de la tabla se reporta el número y la distribución porcentual que cada predicado de valor aspectual representa en relación con los predicados complejos obtenidos en el corpus (125 casos).

Tabla 31. Valores aspectuales en los predicados complejos				
verbos	Estado resultante	Continuativo	Pasivo	Término o consecución
<i>persuadir</i>	7/38 18%	3/38 8%	4/38 11%	1/38 3%
<i>convencer</i>	14/34 41%	3/34 9%	1/34 3%	3/34 9%
<i>disuadir</i>	0/30 0%	3/30 10%	0/30 0%	1/30 3%
<i>incitar</i>	0/10 0%	7/10 70%	2/10 20%	0/10 0%
<i>animar</i>	0/7 0%	2/7 29%	3/7 43%	0/7 0%
<i>inducir</i>	0/6 0%	0/6 0%	4/6 67%	0/6 0%
TOTAL	21/125 (17%)	18/125 (14%)	14/125 (11%)	5/125 4%

De la tabla anterior se desprende que los valores aspectuales más frecuentes en los predicados complejos recabados son de estado resultante con el 17% (21/125 casos), continuativo con el 14% (18/125 casos) y pasivo con el 11% (14/125 casos); por su parte, el valor terminativo se presenta en apenas el 4% de los datos (5/125 casos). Cada valor se describe a continuación:

- **Estado resultante.** Se trata de construcciones con *estar* más el participio del verbo de convencimiento. Presentan el resultado del proceso de convencimiento, enfocándose en la **nueva disposición del convencido** respecto del nuevo estado de cosas, de ahí que sean más frecuentes con verbos como *convencer* y *persuadir*, que con frecuencia se enfocan en presentar eventos causativos en el dominio mental:

91.

- a. Calles *estaba convencido* de que el asunto hidráulico no debía dejarse en manos de particulares.
- b. A pesar de todo esto, y de mil hechos y consideraciones [...] yo *estoy firmemente persuadido* de que el origen emocional de las peticiones y del movimiento estudiantil todo es justificado y puede ser saludable.

- **Continuativo.** Esta predicación está formada por un verbo copulativo (*estar*) o semicopulativo (*seguir*) más el verbo del tipo de *convencer* en gerundio. La función

de estas construcciones es focalizar el desarrollo del evento de convencimiento, así como la persistencia y duración con que actúa el causante.

92.

- a. La joven no entendía nada de lo que los chinos le decían, pero como las palabras eran complementadas con el elocuente lenguaje de numerosos fusiles que la golpeaban por doquier, comprendió claramente que la estaban incitando a que se incorporase de inmediato.
- b. El clero mexicano *seguirá persuadiendo* a los funcionarios públicos sobre las desventajas de los casinos.

- **Voz pasiva.** Se construye con la cópula *ser* más el participio de los verbos de convencimiento. Esta construcción focaliza la participación del convencido durante el proceso causativo y resta prominencia al causante, que usualmente no aparece codificado en los datos. Por lo anterior, puede decirse que las oraciones conformadas con predicados de voz pasiva confirman la afectación del causado.

93.

- a. Los Kamil fueron persuadidos a regresar y, ya en Bagdad, fueron asesinados, con sus familias, en un shakespeariano crimen.
- b. En cambio, los ciudadanos de Madrid fueron animados a usar el sombrero de tres picos y la capa corta, prendas que hacían imposible disfrazarse.

- **De término o consecución.** En los materiales analizados, se consideran predicaciones de valor terminativo o de consecución aquellas construcciones en las que los verbos *acabar por* y *lograr*³⁴ aportan un significado de culminación o consecución de la influencia del causante sobre el causado, a pesar de la resistencia de éste. Si bien los predicados compuestos acompañados de estos

³⁴ Existe discusión entre los gramáticos respecto a si *lograr* puede constituir o no perífrasis verbales. Gómez Torrego (1999: p. 3329) sostiene que esto sólo sucede cuando se trata de sujetos inanimados como en *Sólo estos dos muebles lograron salvarse del incendio*, en oposición a los animados, como en *Aquel señor logró darnos el dinero* (los ejemplos son adaptaciones de los propuestos por el autor, quien proporciona además una serie de criterios formales para sustentar su análisis, como la posibilidad de “nominalizar” el infinitivo en los casos no perifrásticos). Sin embargo, como se ha señalado, la selección de predicados complejos no se ha restringido a las denominadas perífrasis verbales, sino a las combinaciones verbales en las que el verbo adyacente al predicado de convencimiento aporta un significado que incide sobre el desarrollo del evento causativo, afectando también las nociones vinculadas a sus participantes.

verbos son escasos, cuando aparecen permiten generar la lectura de que el causante ha conseguido afectar al causado, situación que se ilustra en los ejemplos siguientes:

94.

- a. En un primer momento habían tratado de resistirse pero al fin acabó por persuadirlos de que viajaran en su propio coche; la habían invitado a que los acompañara, se lo habían casi rogado, pero se negó, pues para ella la palabra dada se volvía compromiso de honor.
- b. Los esfuerzos de este movimiento se vieron premiados cuando, al cabo de tres años de intentos logró convencer al príncipe Alberto para que la corona patrocinara la primera Gran Exposición Industrial, que con carácter internacional, se inauguró en la ciudad de Londres en 1851.

Una vez que han sido descritos los predicados complejos con valor modal y aspectual, resta dar cuenta del estatus de aquellos complejos verbales que han sido denominados “de interacción”. Se trata de aquellos casos en los que el verbo de convencimiento aparece con otro verbo que hace referencia al esfuerzo del causante para conseguir su fin (*intentar, buscar, tratar de*), o bien que alude a la resistencia del causado (*dejarse*).

La coaparición de los verbos del tipo de *convencer* con los verbos señalados representa el 42% del total de predicados complejos recabados en el corpus (52/125 casos), razón por la cual se ha considerado que estas combinaciones merecen ser exploradas.

Como se ha señalado, los predicados complejos con valor de interacción corresponden a construcciones en las que o bien un verbo que significa insistencia en la realización de una tarea, como *tratar, intentar* o *buscar* (en esta acepción), se combina con uno del tipo de *convencer* para poner de relieve el esfuerzo del causante en su labor de convencimiento, o bien, verbos que aluden a la resistencia del causado se combinan con los de *convencer* para centrar la atención en la resistencia de este participante (*dejarse*). La presencia de ambos valores en los predicados de interacción se captura en la tabla siguiente:

Tabla 32. Valores de interacción en los predicados complejos		
	fuerza	resistencia
<i>persuadir</i>	15/38 39%	5/38 13%
<i>convencer</i>	8/34 24%	0/34 0%
<i>disuadir</i>	23/30 77%	0/30 0%
<i>incitar</i>	0/10 0%	0/10 0%
<i>animar</i>	0/7 0%	0/7 0%
<i>inducir</i>	1/6 17%	0/6 0%
TOTAL	47/125 (38%)	5/125 (4%)

Según se observa en la tabla de arriba, predominan las construcciones de fuerza con el 38% de predicados complejos (47/125 casos), las cuales hacen referencia al tipo de participación del causante, explicitando el esfuerzo que éste aporta durante la realización del evento causante con el propósito de poder influir sobre el causado.

95.

- a. Alarmados ante la cada vez más segura posibilidad de que los manifestantes iniciasen una marcha hacia el centro de la ciudad, los flamantes Delegados ante el Consejo Nacional de Huelga intentaron disuadirles, argumentando que esto daría lugar a una feroz represión.
- b. La oficina de campaña del precandidato presidencial recordó que López Obrador ha dicho al respecto que buscará persuadir al gobierno estadounidense para que ayude a impulsar el crecimiento económico de México, y así generar empleos que atemperen el fenómeno migratorio, la violencia y la inseguridad.

Estas construcciones que implican el esfuerzo del causante en la realización del evento de causación son más frecuentes en *disuadir* (77%, 23/30 casos). Esto podría deberse a que la semántica de dicho verbo implica que el causado ya tenía una idea tomada o una decisión de realizar algo, de la cual se intentará que éste se aparte.

Por otro lado, los datos también muestran que el valor de resistencia sólo se atestigua en los datos de *persuadir* (13%, 5/38 casos), con lo que representan el 4% de los predicados complejos atestiguados. Aunque su presencia sea reducida, es importante advertir que este valor implica que el causado no ofrece resistencia o ha decidido retirarla:

96. Ella insistió en que él fuera a pedir la llave y Cristian se dejó persuadir, esta vez complaciente.

Otro impacto de los predicados de interacción en la semántica del evento es que inciden sobre la interpretación de éxito del subevento resultante; mientras que *tratar*, *intentar* y *buscar* implican que éste no se ha completado, *dejarse* comunica su realización:

97.
 - a. Volvió a pensar en la coincidencia que hizo esa misma mañana, cuando trataba por enésima vez de persuadir a Beatriz del desgaste de su vida matrimonial y de la certidumbre de que Guillermo opinase lo mismo.
 - b. Algunas mujeres desistieron de la excursión, pidieron regresar a los coches aunque al final se dejaron persuadir y pasaron.

Como se ha podido observar, a diferencia de lo que sucede con los predicados modales y aspectuales, en las construcciones de interacción el significado que acompaña al verbo de convencimiento evoca más claramente a los participantes del evento causativo y ayuda a perfilar las características que se esperan de ellos, en términos de la oposición fuerza/resistencia). Así, de una expresión como *Juan intenta animar a Pedro*, se puede inferir que el proceso exige mayor esfuerzo por parte del causante, mientras que de una secuencia como *Pedro se deja animar por Juan*, la conclusión correspondiente es que la resistencia ofrecida por Juan es baja.

Hasta aquí se ha podido ejemplificar que la complejidad verbal puede influir en la manera como se presenta el evento causativo en su desarrollo, lo que acarrea repercusiones en la configuración semántica de los participantes, como el realce de características propias del causante (fuerza) y del causado (resistencia).

5.7 El evento resultante (objeto del convencimiento)

En este apartado se describen las características del evento resultante u objeto de convencimiento. Como con los componentes anteriores, se parte de una descripción teórica que posteriormente es complementada con el análisis de este participante en las construcciones concretas.

5.7.1 Descripción en la bibliografía

El evento resultante corresponde en la sintaxis de las construcciones con predicados de convencimiento al constituyente, generalmente verbal u oracional, que se vincula a éstos en una relación de dependencia. Dentro de la bibliografía sobre causatividad indirecta, este participante se denomina evento causado; junto con el evento causante, es uno de los sub-eventos que conforman el evento causativo indirecto.

En cuanto a su forma, éste suele manifestarse como una oración, pero también puede ocurrir en infinitivo o como un elemento nominal. En cuanto a su semántica, el objeto de convencimiento corresponde al segundo subevento de un evento causativo de convencimiento, objetivo que el causante intenta llevar a cabo por medio de la acción coercionada del causado. Suele decirse que este componente posee autonomía temporal y, muchas veces, espacial, en virtud de que este segundo subevento es consecuencia del un primero.

5.7.2 Situación en los datos

El tercer participante semántico de los verbos del tipo de *convencer* es el objeto del convencimiento. Corresponde al estado de cosas que resulta del evento de convencimiento. Los siguientes puntos revisan su forma y función dentro en las oraciones analizadas, así como su semántica, considerando rasgos como, por ejemplo, si se trata de eventos de tipo actividad o actitud proposicional.

5.7.2.1 Función y forma del evento resultante (objeto de convencimiento)

El participante objeto de convencimiento, asociado al evento resultante, puede adoptar las funciones sintácticas de objeto preposicional (OP), objeto directo (OD) e incluso de

sujeto (S). Las manifestaciones como objeto preposicional corresponden al 90% del total (418/464 casos) de ocurrencias para este participante; los casos de codificación como objeto directo alcanzan el 10% de los datos (45/464 casos); en contraste, las realizaciones como sujeto, con sólo dos casos, poseen una representación menor al 1%. Las proporciones se registran en la tabla siguiente y se ejemplifican más abajo:

	OP	OD	Sujeto
<i>convencer</i>	71	5	0
<i>persuadir</i>	70	6	0
<i>disuadir</i>	29	16	0
<i>animar</i>	73	7	1
<i>incitar</i>	85	6	0
<i>inducir</i>	90	5	0
TOTAL	(418/464) 90%	(45/464) 10%	(1/464) <1%

En los datos de cada verbo por separado, se mantiene la predilección por codificar el objeto de convencimiento como objeto preposicional:

98. Fox *indujo* al presidente municipal de Cerro de San Pedro a desacatar una decisión de la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) para beneficiar a la Minera San Xavier (MSX).

La otra función en que puede ocurrir es la de objeto directo. Esto sucede básicamente en dos circunstancias; la primera, atestiguada en *disuadir*, se da cuando las construcciones otorgan mayor prominencia al causante y al causado y, en consecuencia, codifican a este último de manera directa:

99. Agregó que incrementar penas no *disuade* la comisión de delitos.

La segunda circunstancia, evaluada en términos formales, se presenta cuando el evento resultante carece de la preposición que lo introduzca en una construcción en la que se presenta a lado de un causado codificado de manera pronominal o con una frase nominal encabezada por la marca *a* de animacidad.

100.

- a. Una lectura de ese texto nos *convence* más allá de toda duda que nuestro mercedario traspuso el umbral de la heterodoxia.
- b. Los ejemplos anteriores, y muchos otros que podrían acumularse no sólo de la investigación biomédica sino de otras áreas de la ciencia, deberían servir para *convencer* a las autoridades responsables de su desarrollo que es urgente considerarla como el "problema nacional" más grave e importante de todos.

Mayores diferencias se encuentran al examinar la estructura que instancia al objeto preposicional, pues este participante ofrece una variedad considerable de formas para su representación que conviene ser revisadas a detalle. En los datos, se atestiguan tres estructuras sintácticas diferentes, a saber, oración con verbo conjugado, oración de infinitivo y frase nominal. Las proporciones correspondientes a cada tipo se reúnen en la tabla siguiente:

	Oración (330/509)		Léxico
	conjugado	infinitivo	FN
<i>convencer</i>	49	8	14
<i>persuadir</i>	43	18	9
<i>animar</i>	7	55	11
<i>incitar</i>	6	49	33
<i>disuadir</i>	5	11	13
<i>inducir</i>	6	64	20
TOTAL	(116/418) 28%	(205/418) 49%	(100/418) 23%

A nivel general se observa que el objeto de convencimiento se realiza preferiblemente mediante una oración, ya sea con verbo conjugado o de infinitivo:

101.

- a. La guerra contra México en 1847 y la pérdida de la mitad de nuestro territorio nacional a los Estados Unidos *convenció* a muchos liberales de que los conservadores habían medido correctamente las ambiciones territoriales norteamericanas.

- b. Pero con el peligro inminente de guerra nadie *se anima* a invertir su dinero.

A nivel individual, sin embargo, se observa una relación entre las diferentes estructuras sintácticas que instancian al objeto de convencimiento y los distintos predicados. Es claro que *convencer* y *persuadir* se construyen principalmente con objetos de convencimiento formados por una oración con verbo conjugado, como en los ejemplos que a continuación se presentan. Esto se debe a que, como ya se ha mencionado, los eventos resultantes de actitud proposicional generalmente vinculan al causado con un contenido, un estado de cosas del que no forma parte más que como conceptualizador:

- 102. *Intenté convencerlo* de que era medio complicada su teoría, pero estaba tan seguro que ni me oyó.

Otra tendencia muestran *animar* e *incitar*, cuyo objeto de convencimiento es con más frecuencia una oración con verbo en infinitivo. En estos casos, el causado participa activamente como iniciador de la situación referida en la estructura. Esta situación se observa en los ejemplos siguientes:

- 103.
 - a. Quizás en algún momento, en los próximos años, el IFE *se anime* a castigar a PRI y PVEM con una multa simbólica.
 - b. Que nadie -manifestó Arizmendi- *incite* a los pobres de Chiapas a tomar venganza y menos en nombre de alguna religión.

Otro comportamiento coincidente es el de *disuadir* e *inducir*, que parecen preferir igualmente los objetos de convencimiento formados por una oración de infinitivo y por frases nominales. Estas últimas se ejemplifican a continuación:

- 104.
 - a. La respuesta nacional y la internacional hacen retroceder al gobierno, y *lo disuaden* de su empeño de aplastamiento.
 - b. Esto, según nosotros, es *inducir* a la violencia.

La predilección por frases nominales de *disuadir* e *inducir* es un indicio de la implicación del evento resultante en estos predicados, pues se considera que los

nominales que aparecen como complementos en las construcciones causativas poseen, junto con los infinitivos, mayor vinculación con el evento causante. Lo anterior es una consecuencia de que los eventos referidos por frases nominales e infinitivos carecen de independencia temporal respecto del predicado matriz (Givón, 1987).

La preferencia por un tipo de instanciación del objeto de convencimiento está relacionada con el grado de vinculación entre éste y el evento causante. Se considera que mientras más independencia de información temporal posee el evento resultante, es decir, mientras más se configure como una oración con verbo finito, menor implicación hay en su realización. En el caso opuesto, mientras menos información temporal se pueda recuperar de este elemento, es decir, mientras más se codifique como infinitivos o frases nominales, mayor dependencia se establecerá respecto del evento causante del predicado matriz y, por ende, la realización del evento resultante quedará más implicada.

Así como es clara la preferencia de los diferentes predicados por un tipo de estructura sintáctica, es posible continuar distinguiendo dentro del grupo con base en el tipo de preposición que preferentemente se introduce al objeto de convencimiento cuando éste es codificado como un objeto preposicional u oblicuo.

En los datos se encuentra una variedad más o menos amplia de preposiciones que pueden introducir al objeto de convencimiento o evento resultante cuando aparece en la función de objeto preposicional; el inventario está conformado por las siguientes unidades: *a, de, para, en, por, sobre, hacia, con el fin de*. De éstas, las dos primeras, *a* y *de*, son las que destacan en los datos, mientras que el resto (con excepción de la preposición predicativa *para*) ocurre en porcentajes muy reducidos. A continuación se presenta una tabla que reúne la información relativa al tipo de preposición empleada por cada predicado y su frecuencia de codificación.

Tabla 35. Preposiciones que introducen el evento resultante en función de OP								
	<i>a</i>	<i>de</i>	<i>para</i>	<i>en</i>	<i>por</i>	<i>sobre</i>	<i>hacia</i>	<i>con el fin de</i>
<i>animar</i>	65	0	4	1	3	0	0	0
<i>Inducir</i>	86	1	2	0	0	0	1	0
<i>incitar</i>	82	0	2	0	0	0	0	1

<i>disuadir</i>	0	27	1	1	0	0	0	0
<i>persuadir</i>	15	37	11	0	0	4	0	0
<i>convencer</i>	0	61	6	0	0	1	0	0
TOTAL	(241/404) 60%	(125/404) 31%	(26/404) 6%	(2/404) .5%	(3/404) 1%	(5/404) 1%	(1/404) .25%	(1/404) .25%

La distribución de las preposiciones permite identificar dos tendencias dentro del grupo de predicados del tipo de *convencer*; por un lado, se encuentran *animar*, *inducir* e *incitar*, afines en cuanto a que emplean sobre todo la preposición *a* (ejemplo 105a); por otro, se enlistan *disuadir*, *persuadir* y *convencer*, que recurren con mayor frecuencia a la preposición *de* (ejemplo 105b):

105.

- a. Hay que *animarnos a* preguntarle a don Federico qué fue lo que pasó aquí en los últimos tiempos, antes de que La Casa fuera abandonada.
- b. Igualmente *intentó persuadirle de* que tratase de romper por la fuerza la huelga decretada en la Vocacional Cinco.

Por su parte, *para*, aunque en menor proporción, se destaca con *persuadir* y *convencer*. Cuando ocurre con *persuadir* y *convencer*, se considera que alterna con *de*, preposición predominante en estos predicados pero con rasgos más estativos, con el fin de explicitar en el objeto de convencimiento los significados de finalidad y proyección a futuro:

106.

- a. Su esposa, doña María Izaguirre, tenía un ascendiente enorme sobre él, pero no al grado de *persuadirlo para* que le permitiera conservar los trescientos regalos que llegaron a su casa en el día de su cumpleaños.
- b. [...] y pensando que "una alianza entre arte y fabricante promovería el gusto del público", *convenció* a destacadas empresas de la época -la Coalbrookdale Iron Works, de la industria del acero, la Wedgwood Potteries, en cerámica, la Hollands, en mobiliario, y la Christie's, en vidrio- *para* que aceptaran la colaboración de proyectistas en la elaboración de sus productos.

En los casos en que alterna con *a*, preposición que apunta más claramente a la realización del objeto de convencimiento en el futuro, se considera que *para* solamente aporta al argumento el significado de finalidad:

107. Desde mi tumba mexicana, yo *animé* a mi compañero, el otro español sobreviviente, para que contestase a la conquista con la conquista

A diferencia de *a*, *de* y *para*, las otras preposiciones consideradas (*en*, *por*, *sobre*, *hacia*, *con el fin de*) tienen una presencia muy reducida en los datos. En ocasiones, no queda claro si la motivación de la alternancia es aportar otros rasgos al objeto de convencimiento (ejemplo 108a); y, en otros casos, se dificulta determinar si, en efecto, el participante causado participa en el evento resultante o no (ejemplo 108b).

- 108.
- a. Uno de los motivos que lo *animaron* en la escritura de Columbus fue admitir cómo "la historia, el amor y los hechos pasan por las palabras [...]"
 - b. ella, junto con otros intelectuales, *había incitado* a los jóvenes con el fin de cumplir las ideas que no se atrevían a llevar a la práctica por sí mismos.

Si bien existen casos poco claros, el presente análisis se inclina por considerar que las preposiciones predicativas que alternan con *a* y *de* son seleccionadas por el hablante para agregar contenido a la relación entre el primer y el segundo subeventos. En la mayoría de los casos, se trata de significados compatibles con los rasgos intrínsecos al objeto de convencimiento, como la realización al futuro y la finalidad. Así, se observa, por ejemplo, que *hacia* proyecta el significado de meta temporal subyacente al evento resultante en el futuro, y que la preposición *por* precisa el significado de finalidad, aunque de manera menos evidente que *para*.

5.7.2.2 Características semánticas del evento resultante

El análisis de las características semánticas de este participante en los verbos del tipo de *convencer* toma en cuenta el tipo de evento codificado, rasgo que con que se distingue entre eventos de actividad y de actitud proposicional.

5.7.2.2.1 Tipo de estado de cosas del objeto de convencimiento

En los datos se observa que el estado de cosas que codifica el objeto de convencimiento en los verbos del tipo de *convencer* puede ser una actividad o una actitud proposicional. Esto hace necesario que, para la definición del evento de convencimiento, se consideren dos situaciones distintas:

Definición con objeto de convencimiento tipo actividad

‘(X) hace que (Y) tenga la disposición de hacer (Z)’

Definición con objeto de convencimiento tipo actitud proposicional

‘(X) hace que (Y) tenga la disposición de pensar (Z)’.

Si el evento resultante se define como ‘hacer (Z)’, el convencido (Y) llevará a cabo, de manera voluntaria, un nuevo evento con características activas. Esto explica que (109a) se pueda parafrasear como (109b):

109.

- a. El diablo la *ha persuadido* de que se fíe en su buen corazón.
- b. ‘El diablo hace que ella tenga la disposición de fiarse de su buen corazón’

En cambio, si el evento resultante se define como ‘pensar Z’, el convencido incorpora a su campo mental un contenido respecto a un estado de cosas. El evento resultante es, pues, una actitud proposicional, entendida ésta como un estado mental que en el que se vincula el estado de cosas descrito por el objeto de convencimiento con el convencido. Esta situación explica que, para su paráfrasis, el siguiente ejemplo acepte verbos como *pensar*, *creer* o *asumir*:

110.

- a. Andrés me *convenció* de que todo eso eran puras pendejadas y de que él no podía arruinar su carrera política.
- b. ‘Andrés hace que yo tenga la disposición de pensar que todo eso eran puras pendejadas’

En el análisis de los datos, la distinción entre objetos de convencimiento tipo hacer o tipo pensar se ha hecho en función del rasgo [+/- actividad], que permite diferenciar los dos tipos de eventos resultantes.

En el análisis de las oraciones, se observa que, cuando se trata de eventos resultantes del tipo 'hacer', el convencido es propiamente un causado con características agentivas, pues controla el evento introducido por la predicación. Se trata, pues, de acciones que deben ser completadas por él:

111. Isabel I *animó a sus capitanes más audaces a confrontar el poder de España en el mar y en el Nuevo Mundo.*

En cambio, si el objeto de convencimiento es del tipo 'pensar', el convencido es un causado menos volicional, en virtud de que sólo participa mentalmente, a la vez que carece de injerencia en el estado de cosas contenido en el evento de convencimiento. El resultado puede ser incorporar una actitud respecto de hechos independientes de sus deseos (112a), o bien, acerca de propiedades de entidades (112b) o de valores (112c).

- 112.
- a. incluso pensó que estaba loco cuando Susana lo *había persuadido de que Carroll, Joyce y Nabokov habían hecho brillar la lengua inglesa.*
 - b. Por lo pronto, señala Godínez Flores, el clero mexicano *seguirá persuadiendo a los funcionarios públicos sobre las desventajas de los casinos.*
 - c. 'Que la bandera sea el símbolo que nos *incite a la concordia, a la unidad y a la tolerancia para asumir nuestra pluralidad y diversidad...[..]*'

En los datos, se observa que los verbos del tipo de *convencer*, como grupo, generalmente designan un evento causativo en el que se busca que el convencido haga algo de manera activa, es decir, que lleve a cabo el predicado referido por el objeto de convencimiento. Esta situación corresponde al 75% del total de oraciones que codifican a este participante (348/464 casos). Por su parte, los casos en los que el evento de convencimiento tiene como resultado que el convencido adopte una actitud proposicional respecto de situaciones dadas corresponden al 25% del total (116/464 casos).

La tabla siguiente concentra las preferencias grupales e individuales de los predicados del tipo de *convencer*. Los eventos resultantes de tipo actividad son los preferidos por el grupo; sin embargo, a nivel individual, *persuadir* y *convencer* poseen un porcentaje considerable de eventos de actitud proposicional.

Tabla 36. Relación objeto del convencimiento – tipo de referente		
verbo	Tipo actividad	Tipo actitud proposicional
<i>animar</i>	80/83 96%	3/83 4%
<i>Inducir</i>	87/95 92%	8/95 8%
<i>Incitar</i>	81/92 88%	11/92 12%
<i>disuadir</i>	36/45 80%	9/45 20%
<i>persuadir</i>	46/74 62%	28/74 38%
<i>convencer</i>	18/75 24%	57/75 76%
TOTAL	348/464 75%	116/464 25%

Considerando los verbos por separado, la distribución de los datos muestra que *animar*, *inducir*, *incitar*, y *disuadir* privilegian las acciones por realizar por arriba del 80% (ejemplos 113a-113d). *Persuadir* aparece más equilibrado, y posee una buena parte de actitudes proposicionales, que constituyen el 36% (113e). Por su parte, *convencer* prefiere en un 76% los objetos de convencimiento de este tipo (113f).

113.

- a. Pero las advertencias no intimidan ni a los merolicos que leen la suerte con barajas, ni a los prestidigitadores que animan al peregrino a que apueste en el juego de "la bolita".
- b. La titular de la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA), María Teresa Herrera Tello, negó que esa dependencia induzca a los campesinos a vender sus tierras a empresas grandes como las constructoras.
- c. Que nadie -manifestó Arizmendi- incite a los pobres de Chiapas a tomar venganza y menos en nombre de alguna religión.

- d. Sin embargo, las bases magisteriales y de la APPO los *disuadieron de encender los cohetones*. "¡El gobierno quiere un enfrentamiento, tranquilos!"
- e. Los años me *han persuadido de que los objetos tienen también una vida*; cierto, distinta de la nuestra, pero más o menos larga.
- f. Los políticos llegan a los centros de poder después de haber llevado a cabo una campaña electoral por campos, pueblos y ciudades y después de *haber logrado convencer a la ciudadanía de la superioridad de su oferta política y económica en relación a la formulada por la oposición*.

Una vez que los datos han marcado tendencias entre los predicados respecto a los tipos de eventos resultantes que pueden codificar, y considerando que en los puntos anteriores se han detectado preferencias en cuanto al tipo de preposiciones que introducen la mayoría de eventos resultantes, resulta interesante comparar la relación entre ambos rasgos, con el fin de encontrar afinidades entre el tipo de preposición y de objeto de convencimiento preferidos por los predicados.

5.7.2.2 Relación objeto de convencimiento-tipo de preposición

Dos situaciones saltan a la vista al revisar la relación del tipo de preposición (o locución prepositiva) y el tipo de objeto de convencimiento. Primero, se observa que es mayor el repertorio de preposiciones que pueden emplearse para introducir el objeto de convencimiento de tipo actividad (*a, de, para, en, por, sobre, con el fin de, hacia*), aunque no todas son igualmente productivas. En segundo lugar, se tiene que las preposiciones *a* y *de* son las más usadas por el conjunto de predicados (58% y 19%); y que sirven para introducir tanto referentes de tipo actividad, como de tipo actitud proposicional, aunque en proporción inversa.

La tabla siguiente muestra la distribución de las preposiciones en relación con el tipo de evento resultante. Se presenta la distribución numérica y porcentual de cada preposición en el grupo, y también por predicado.

Tabla 37. Relación preposición-grado de realización del objeto de convencimiento												
	Tipo actividad							Tipo actitud proposicional				
	a	de	para	en	por	fin de	con el	hacia	de	a	sobre	por
<i>animar</i>	64	0	4	1	2	0	0	0	0	1	0	1
<i>inducir</i>	81	0	2	0	0	0	1	1	1	5	0	0
<i>incitar</i>	76	0	2	0	0	1	0	0	0	6	0	0
<i>disuadir</i>	0	21	1	1	0	0	0	0	6	0	0	0
<i>persuadir</i>	15	17	11	0	0	0	0	0	20	0	4	0
<i>convencer</i>	0	10	6	0	0	0	0	0	51		1	0
TOTAL	(236/404) 58%	48 11%	26 6%	2 .5%	2 .5%	1 .25%	1 .25%	78 19%	12 3%	5 1%	1 .25%	

Los datos permiten observar que, mientras que en los objetos de convencimiento que describen una actividad predomina el empleo de *a*, en los que designan una actitud proposicional es más elevada la ocurrencia de la preposición *de*:

114.

- a. Señalaron que el documento, a pesar de que no tiene efectos vinculantes, puede fortalecer la posición de las víctimas y sus familiares, *animar* a más personas a denunciar y seguir buscando una adecuada impartición de justicia.
- b. La razón es que carece de líderes que lo impulsen y lo *convenzan* de que la única forma de lograr algo es a través de la lucha.

La única excepción corresponde a *disuadir*, en el que el estado resultante (la no realización del objeto de convencimiento) es introducido mediante *de*:

115. Los tabúes directos y las restricciones indirectas *disuaden* a las mujeres de expresar sus necesidades y sus riesgos en materia de salud.

La diferencia entre *a* y *de* está en que *a* apunta a la realización del evento resultante, en virtud de que es la preposición que codifica meta en español y, en ese sentido, aporta los rasgos de ‘contacto’ y ‘arribo’ al evento. En consonancia con lo anterior, la preposición *a* aporta dinamicidad al evento causativo, lo cual queda más claro

si se piensa que a éste subyace un esquema de movimiento (que aún se recupera en expresiones como *mover a risa* o *mover al llanto*). En otras palabras, en *a* se impone el valor predicativo que introduce el destino de la actividad de movimiento (Sosa, 2011) en un tiempo definido, lo cual está relacionado con el hecho de que *animar*, *inducir* e *incitar* proyectan actividades³⁵. Por su parte, *de* posee un significado más estático, lo que explica su mayor compatibilidad con los verbos que introducen eventos resultantes de tipo actitud proposicional.

5.7.2.2.3 Valoración del objeto de convencimiento

Al revisar los tipos de objeto de convencimiento, salta a la vista el hecho de que no todos presentan estados de cosas en los mismos términos. En algunos casos, el contexto pragmático-discursivo influye en que el evento resultante se valore en términos negativos. Esta posibilidad no extraña si se considera que estos predicados causativos describen o presentan un evento de causación en términos de una interacción mayor entre causante y causado, en la que el segundo se resiste a las intenciones del primero. Cuando este valor es activado en un contexto específico, la escena se presenta como si el causado fuera movido a actuar o a considerar alguna situación poco conveniente para él. La existencia de esta valoración se confirma al considerar que, en otros casos, el objeto de convencimiento, aunque se opone a la intención inicial del causado, no se interpreta como opuesto a su bienestar. Esta característica pragmático-discursiva permite distinguir entre objetos de convencimiento positivos o neutros y negativos.

Cuando se activa la lectura negativa, el objeto de convencimiento se interpreta como ‘contrapuesto a los intereses o deseos del convencido’ (ejemplos 116a y 116.b), ‘ilegal’ (ejemplo 116.c) o ‘peligroso o nocivo para el convencido’ (116.d). De nuevo, dicha evaluación no es “objetiva”, sino que depende del punto de vista del hablante que selecciona uno u otro predicado para reportar el evento causativo:

³⁵ El significado de meta en *a*, asociado a evento de movimiento se analiza en sentido metafórico: el causado se desplaza en el tiempo, y muchas veces en el espacio, hacia realización del objeto de convencimiento de tipo activo. En contraste, cuando el evento resultante es de tipo mental, situación generalmente introducida por *de*, hay mayor traslape espacio-temporal.

116.

- a. López Obrador [...] mostró la voluntad para atender la situación e iniciar un diálogo con los socios suspendidos en derechos y obligaciones para *persuadirlos a que cambien de lugar su plantón.*
- b. Pero sería inútil querer *disuadir* a Mariana de perforarse la piel, o tratar de hacerle ver la afinidad de su sacrificio con la moral represiva que intenta dinamitar.
- c. En la comunidad de Taniperlas elementos del Ejército *incitan* a la población a sembrar mariguana.
- d. SUICIDIO. (SUICIDE). Matarte tú mismo. Intento de suicidio puede ser un crimen, como puede serlo el matar accidentalmente a otra persona durante un intento, o *persuadiendo* a otra persona a cometer suicidio.

La ausencia de elementos que den pie a la valoración negativa, determina la inclusión del objeto de convencimiento en el tipo de valoración positiva o neutra:

117. Una de las mayores oportunidades de éxito de la OMS se encuentra en su capacidad para *convencer* a los gobiernos de los países ricos y pobres sobre la importancia de invertir en la salud de sus habitantes.

Volviendo al valor negativo, éste puede recuperarse en diferentes niveles. Puede estar implicado por alguno de los elementos léxicos que conforman el objeto de convencimiento (ejemplos 118a y 118b). En otros casos, está implicado por los rasgos negativos de otro elemento de la construcción (ejemplo 118c). Asimismo, puede recuperarse del escenario de elementos que forman parte del contexto lingüístico de la construcción (ejemplo 118d):

118.

- a. Se concluyó el trabajo con la Ssa, del que resultaron 12 temas con imágenes para *disuadir* a las personas de fumar.
- b. -Eso es lo que pasó. Mariana prendida de Carrasco, por un lado, y Carrasco *induciéndola* por el otro a la promiscuidad, a la transgresión de todo.
- c. El diablo la *ha persuadido* de que se fíe en su buen corazón.
- d. Los Kamil *fueron persuadidos* a regresar y, ya en Bagdad, fueron asesinados, con sus familias, en un shakespeariano crimen.

El análisis de los datos muestra que los predicados del tipo de *convencer* suelen codificar un objeto de convencimiento de tipo positivo-neutro. Tal valor ocurre en el 66% de las apariciones de este participante (304/459). Por su parte, los objetos de convencimiento considerados como de valor negativo son menos frecuentes; su aparición representa el 34% (145/459 casos) del total analizado. La situación del grupo y por predicado se concentra en la tabla siguiente:

Tabla 38. Relación objeto del convencimiento – valoración del referente		
verbo	positivo-neutro	negativo
<i>animar</i>	76/83 92%	7/83 8%
<i>convencer</i>	62/75 83%	13/75 17%
<i>Inducir</i>	68/96 71%	28/96 29%
<i>persuadir</i>	39/67 58%	28/67 42%
<i>Incitar</i>	43/93 46%	50/93 54%
<i>disuadir</i>	16/45 36%	29/45 64%
TOTAL	304/459 66%	155/459 34%

Si bien todos los verbos codifican el objeto de convencimiento con el rasgo positivo o neutro; un acercamiento más detallado a la distribución de los datos permite ver dos tendencias. En la preferencia por los objetos de convencimiento de tipo positivo-neutro, se encuentran los predicados *animar*, *convencer* e *inducir* (92%, 83% y 71%):

119.

- a. El nos *animó* a la publicación del libro.
- b. La razón es que carece de líderes que lo impulsen y lo *convencan* de que la única forma de lograr algo es a través de la lucha.
- c. Precisamente 24 de ellos "me *indujeron* a componer canciones para hacer un disco de poesía que transmita poesía".

En contraste, los objetos de convencimiento de tipo negativo tienen una presencia considerable (42%) en *persuadir*, y son los preferidos por *incitar*³⁶ y *disuadir* (54% y 64%):

120.

- a. Igualmente *intentó persuadirle de que tratase de romper por la fuerza la huelga decretada en la Vocacional Cinco*.³⁷
- b. El proyecto define que comete dicho delito toda aquella persona que induzca, *incite*, facilite u obligue a una persona o personas menores de edad a realizar actos de exhibicionismo corporal o de pornografía.
- c. Sin embargo, las bases magisteriales y de la APPO los *disuadieron de encender los cohetones*. "¡El gobierno quiere un enfrentamiento, tranquilos!"

Al contrastar el análisis de los datos con las observaciones encontradas en la revisión bibliográfica, se encuentra un buen número de coincidencias relativas al comportamiento sintáctico y las propiedades semánticas que se suelen atribuir a los predicados causativos. Por otro lado, el análisis de los participantes y los subeventos del evento de convencimiento ha permitido profundizar en las propiedades de los predicados estudiados, así como establecer diferencias entre estos. Sobre los resultados más relevantes y sus consecuencias se ahonda en la siguiente sección de conclusiones.

³⁶ Cabe mencionar que dicha preferencia, ahora corroborada, ya había sido anticipada en la revisión de definiciones del diccionario en el número 3.3 de este trabajo.

³⁷ En este caso, el valor negativo se infiere a partir de la frase *romper por la fuerza*, que permite suponer que los huelguistas tenían interés de continuar con el paro.

CAPÍTULO 6. BREVE RECAPITULACIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES

En este trabajo se ha demostrado que los predicados del tipo de *convencer* (*convencer, persuadir, animar, disuadir, incitar e inducir*), son un conjunto de verbos pertenecientes a un *frame* cognitivo cuyos componentes tienen validez semántica y manifestación sintáctica en las construcciones concretas. A partir de lo anterior, se han analizado las características semánticas y sintácticas de los verbos en cuestión con base en la observación de datos de uso, provenientes del español mexicano escrito.

La investigación comprende básicamente dos partes. En la primera, se ha presentado la delimitación del objeto de estudio, el conjunto de predicados, respecto de otros predicados causativos indirectos o de manipulación o influencia, entre los que típicamente se mencionan *obligar* y *forzar*. Con la delimitación se ha buscado identificar un *frame* que permitiera proponer la existencia del evento de *convencimiento*, y, con ello, validar la propuesta de que la causatividad entre seres humanos puede y debe descomponerse en subtipos de eventos más específicos, con el fin de analizar con mayor detalle los predicados causativos y, por ende, profundizar en la noción de causatividad.

Cabe mencionar que el proceso de delimitación de los predicados del tipo de *convencer* no ha sido fácil, pues ha implicado identificar matices dentro de un esquema eventivo compartido en términos generales por los seis verbos. Esta dificultad se ha podido anticipar desde el momento de la revisión bibliográfica, pues no se encuentra uniformidad entre las distintas propuestas de clasificación de los especialistas, como tampoco parecen claros sus criterios en torno a los cuales organizan los predicados. La solución en este análisis ha sido recurrir a pruebas de modulación contextual, a través de las cuales se ha buscado identificar los rasgos propios de los predicados de *convencer*, entre los que destacan la existencia de dos dominios de influencia (uno interno, o de los pensamientos, y otro externo, o de las acciones) y la disposición del causado de proceder de manera voluntaria en el estado de cosas resultante. Posteriormente, estas observaciones han sido unidas a la revisión de las definiciones de los predicados en algunos diccionarios, en la cual se ha buscado identificar los elementos característicos de

cada predicado. La idea de conjuntar ambos pasos de análisis no cuantitativo era poder contar con una definición coherente que sirviera como punto de partida y de contraste respecto al análisis de las oraciones concretas.

La segunda parte de la investigación se concentra en el análisis de los datos de uso, atendiendo a las características sintácticas y semánticas que muestran en sus construcciones. El procedimiento seguido en esta parte sigue básicamente las propuestas de los acercamientos a la estructura argumental verbal: determinar número y tipo de participantes; sus posibilidades de construcción, y las propiedades semánticas y sintácticas con que se manifiestan.

Los resultados del análisis revelan que los verbos del tipo de *convencer* presentan elementos cohesionadores que los validan como un grupo, así como preferencias que permiten ubicar distintas tendencias al interior de éste. Entre los puntos en común y diferentes, los datos corroboran lo siguiente:

- a) Estos predicados codifican de manera sistemática a los tres participantes básicos del evento causativo: causante o el/lo que convence, causado o el convencido y evento resultante u objeto de convencimiento. En relación con el participante instrumento, su presencia se corrobora en todos los predicados, aunque con una codificación aparentemente mayor en *disuadir*, *incitar* e *inducir*.
- b) La revisión de los distintos patrones de construcción revela varios tipos de esquemas, pertenecientes a construcciones directas, reflexivas, de voz media, de estado resultante, pasivas e impersonales. De este repertorio, las directas son mayoría entre los predicados, sobre todo aquellas que incorporan tres argumentos siguiendo el esquema *S (el/lo que convence) + V + OD (el convencido) + OP (O de C)*. Sin embargo, respecto a las diátesis preferidas, se observan dos afinidades; por un lado, *convencer* y *persuadir* favorecen las construcciones de estado resultante. Por otra parte, *disuadir*, *incitar* e *inducir*, aunque permiten distintas alternancias, sólo privilegian las construcciones directas, en las cuales otorgan prominencia a causante y causado.

c) En relación con los participantes, se encuentra que, a nivel sintáctico, éstos suelen aparecer de la siguiente manera. El causante (el/lo que convence) ocurre de manera preferente como frases nominales en la función de sujeto. El causado (el convencido) suele aparecer como frases nominales y como pronombre en función de objeto directo. El evento resultante (objeto de convencimiento) es instanciado principalmente por infinitivos y oraciones con verbo conjugado en función de objeto prepositivo, introducidos por las preposiciones *a* y *de*. En la codificación de este último participante se observa que, mientras que *convencer*, *persuadir* y *disuadir* recurren a *de* con mayor frecuencia, *animar*, *incitar* e *inducir* emplean *a* casi de manera única.

En cuanto a la semántica de los participantes, las características encontradas suelen ser compartidas por el grupo y coinciden con las descripciones encontradas en la bibliografía. En términos generales, el causante es predominantemente de tipo humano en todos los predicados, si bien algunos como *incitar* e *inducir* presentan un número elevado de causantes no animados abstractos y concretos, englobados en la categoría de causa y algunos casos de instrumentos. Respecto al causante, éste se manifiesta de manera dominante con rasgos humanos, lo cual es casi un requisito si se considera que en el evento de convencimiento el participante afectado debe actuar como iniciador voluntario de un nuevo estado de cosas, tarea para la cual se requiere ser humano. En relación con el objeto de convencimiento o evento resultante, se encuentra que puede ser dividido de acuerdo con dos criterios: considerando si señala un estado de cosas de tipo actividad, o si en cambio designa uno de actitud proposicional; y, atendiendo a la valoración positiva o neutra y negativa que puede atribuirse al estado de cosas que designa. Si bien a nivel general los objetos de convencimiento suelen ser actividades positivas o neutras, el conteo de ocurrencias revela la preferencia por parte de *animar*, *incitar*, *inducir* y *disuadir* por actividades, mientras que *convencer* y *persuadir* se distribuyen de manera más uniforme entre éstas y las

actitudes proposicionales; además, considerando la valoración del objeto de convencimiento, también es posible reconocer que, por un lado, se encuentran *convencer, animar e inducir* favoreciendo los objetos positivos o neutros, y, por otro, están *persuadir, incitar y disuadir*, que asignan espacios para codificar eventos con valoración negativa.

Hasta aquí se han visto una síntesis de las características formales y semánticas que presentan los predicados del presente estudio. En las líneas siguientes, se ofrecen algunos correlatos entre el desarrollo del evento de convencimiento y dichas características.

6.1 Mediación y éxito en el evento de convencimiento. Dos tendencias con base en las características semántico-sintácticas de los componentes

Como se ha visto, el hecho de que los verbos del tipo de *convencer* puedan ser considerados, dentro de los predicados causativos, como un subgrupo que describe un evento con características semánticas y sintácticas propias no excluye la posibilidad de que los verbos muestren divergencias en los rasgos semánticos y las configuraciones sintácticas que cada uno privilegia. Esto último trae como consecuencia que el evento causativo de convencimiento adquiera matices distintos, en función del predicado que lo expresa.

Por lo anterior, el panorama que a continuación se presenta está organizado conforme a las afinidades que muestran los verbos en los datos. Básicamente, los resultados del análisis permiten agruparlos en función del grado de mediatez y éxito del evento. El concepto de mediatez³⁸, en el marco de los eventos causativos de manipulación, se concibe en este trabajo como el despliegue de la interacción entre causante y causado. En este sentido, se considera que existe mayor grado de mediatez

³⁸ Entre los autores (Comrie, 1985, 1989; Shibatani y Pardeshi, 2002), se alude al término mediatez (*mediacy*) sin especificar una definición. No obstante, el uso que hacen de este término conlleva un significado que hace referencia a la distancia espacio-temporal entre el evento causante y el evento resultante, a partir de la cual es posible distinguir entre causatividad directa (inmediata) e indirecta. Sin embargo, en este trabajo se propone que, para los predicados de convencimiento, es más apropiado concebir mediatez en función del desarrollo o despliegue del proceso de interacción o conflicto de fuerzas entre causante y causado.

cuando del predicado se desprende un conflicto en el que el causante y el causado intercambian sus respectivas fuerzas; por ejemplo, en un diálogo. Por otro lado, se considera que existe menor grado de mediatez cuando la relación entre causante y causado se presenta menos equilibrada, como podría ser el escenario en donde el causante ejerce dominio sobre el causado; por ejemplo, al transmitirle un mensaje que el causado recibe y a partir del cual lleva a cabo un segundo evento. El concepto de éxito, por otro lado, se entiende como la implicación del evento resultante (Cfr. Givón, 2001).

Se espera que la exploración de las nociones de mediatez y éxito en los datos, permita trazar los distintos perfilamientos que el evento de convencimiento puede adquirir, dependiendo del predicado que lo exprese.

El desarrollo de este punto está inspirado en la propuesta de subdimensiones semánticas que realiza Givón para explorar inferencias pragmáticas respecto a la vinculación entre evento causante y evento resultante³⁹, así como en los parámetros semánticos-sintácticos en los que se apoya para evaluar el grado de vinculación entre el predicado principal y su complemento, es decir, entre el evento causante y el evento causado⁴⁰. Si bien la propuesta de Givón centra su explicación en la expresión sintáctica del causado y del evento resultante, la presente revisión se extiende al resto de componentes que han sido presentados y analizados en este trabajo (causante, instrumento, causado, evento causante y evento causado), a partir de lo cual se presta atención a lo siguiente:

- a) **Intencionalidad del causante.** La intencionalidad se encuentra recuperada en los causantes cuya participación en el evento causante está motivada por la realización del evento resultante. A partir de este criterio, se distingue entre causantes intencionales, correspondientes a los referentes humanos, y causantes no intencionales, codificados por las causas situacionales o eventivas, psicológicas y sociales. Se considera que los

³⁹ Recuérdese que Givón (1980, 2001) primero organiza los predicados de manipulación a partir de inferencias lógicas respecto al evento resultante.

⁴⁰ Esta mirada sostiene que existe un correlato entre la codificación sintáctica y la semántica del evento, de manera que la mayor vinculación semántica entre el predicado principal y su complemento se refleja en un vínculo sintáctico más estrecho entre ambos elementos (Guerrero, 2009).

primeros aportan mayor mediatez o despliegue de la interacción al evento, en virtud de que se asocian a un evento de comunicación o diálogo que media en la interacción entre causante y causado, mientras que los segundos, no humanos, inciden sobre el causado de manera más inmediata.

- b) **Presencia de instrumento.** Se considera que la mayor presencia de recursos verbales o instrumentos asigna mayor mediatez al evento, en la medida en que activa el contexto comunicativo en el que se inserta el convencimiento. En los datos se ha visto que este rasgo permite cohesionar a verbos de causación más inmediata, como *incitar* e *inducir*, con otros más mediados, como *persuadir* y *convencer*.
- c) **Resistencia del causado.** La resistencia es la fuerza que el causado opone a la acción del causante sobre él. En el frame de convencimiento, esta resistencia se entiende como la voluntad opuesta del causado respecto a la realización o adopción de un nuevo estado de cosas. Por lo anterior, se considera que este tipo de resistencia sólo existe en los participantes causados de referentes humanos, quienes deciden si comportarse o no de acuerdo con la voluntad del causante⁴¹, mientras que está ausente en los que no poseen este rasgo. De ahí que, como sucede con los causantes, los participantes humanos implican mayor mediatez en el evento, mientras que los no humanos se observan afectados de manera directa.
- d) **Facilidad del evento causante.** La facilidad se refiere a si el evento causante se muestra en su desarrollo, si se insiste en su dificultad, o si, por el contrario, esto no ocurre y su manifestación aparece de manera más simple. Para medir este parámetro, se observa si la codificación del predicado de convencimiento se presenta en compañía de otro verbo, es decir, en una predicación compleja, o si, por el contrario, se codifica de

⁴¹ En el mismo sentido, Givón afirma, al distinguir entre 'hacer' y 'causar', que el sujeto de 'causar' no es el causante del comportamiento del manipulado, sino más bien la razón elegida por el comportamiento autorregulado del manipulado (Cfr. 2001, p. 45).

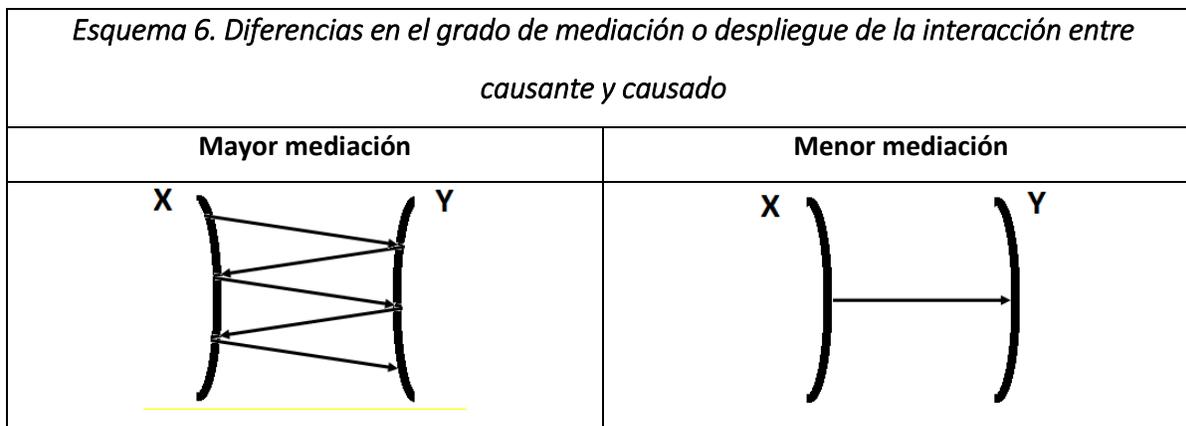
manera simple, sin la compañía de otro predicado. Los datos muestran que los verbos del tipo de *convencer* que ocurren con verbos como *intentar* y *tratar de* presentan un evento causante de menor facilidad; en contraste, los que aparecen solos no reciben estos valores adicionales.

- e) **Independencia del evento resultante.** Este parámetro mide la independencia temporal y espacial del evento resultante respecto del evento causante. Se evalúa en función dos características de las construcciones: el tipo de codificación del evento resultante (si aparece como una oración con verbo conjugado, como un verbo en infinitivo o bien como una frase nominal), y el tipo de preposición que introduce este componente cuando se codifica como oblicuo. Se considera mayor independencia del evento resultante y, por tanto, mayor mediatez, cuando éste aparece como un verbo de forma finita e introducido por la preposición *de*. En contraste, se considera que existe mayor integración cuando el evento resultante aparece en forma de infinitivo como una frase nominal, pues en estos casos carece de información temporal propia, y suele estar introducido por *a*.

Los parámetros anteriores no son determinantes por sí solos, sino que interactúan unos con otros; por ejemplo, la resistencia en el causado humano puede verse afectada por el tipo de causante que lo acompaña, de modo que un causado humano afectado por un causante no humano, es decir, por una causa, se presentaría con menor poder de resistencia. Sin embargo, considerarlos por separado es una guía para la organizar el panorama de los predicados estudiados, precisamente porque cada componente adopta una u otra identidad en función de las preferencias del predicado que lo selecciona.

Ahora bien, la consideración de los parámetros propuestos arriba permite agrupar a los predicados básicamente en dos grupos. Por un lado, se encuentran aquellos en los que el convencimiento sucede de manera más mediada, y, por otro, aquellos que describen este evento en términos más directos. El mayor grado de mediación en el evento de convencimiento, como ya se explicó, despliega la interacción entre causante y

causado, de manera que puede concebirse como un intercambio de fuerzas, en la que se espera que la aportada por el causante termine venciendo. En contraste, el grado menor de mediación se puede conceptualizar como una relación de transferencia de la fuerza del causante y la consiguiente recepción de por parte del causado. La diferencia entre ambas situaciones pretende ser capturada en los esquemas que a continuación se ofrecen:



La división no pretende establecer diferencias tajantes, sino hacer hincapié en que los predicados de *convencer* despliegan de diferente manera la interacción entre causante y causado en las construcciones concretas, lo cual además, como se explica adelante, guarda una relación proporcional inversa con la implicación del éxito del evento resultante. La organización de los predicados conforme a los parámetros y el panorama final se presenta en la siguiente sección.

6.1.1 Intencionalidad del causante

Debido a que el evento de convencimiento está típicamente enmarcado en un acto comunicativo, se espera que el causante con mayor intencionalidad sea un humano. En los predicados, se observa que *convencer*, *persuadir* y *disuadir* presentan casi siempre este tipo de referentes. De ahí que el ejemplo (121a) permita la presuposición de (121b)

121.

- a. Los mandatarios estatales finalmente *persuadieron* al gobierno federal de un "acuerdo básico" para la reforma del Estado [...].

b. → Los mandatarios estatales tenían la intención de hacer que el gobierno federal aceptara un “acuerdo básico” para la reforma del Estado.

En cambio, los predicados *animar*, *incitar* e *inducir*, aunque prefieren los causantes humanos, permiten un número importante de causas como iniciadoras del evento. La presencia de éstas implica, como se señaló arriba, mayor inmediatez en la interacción, en virtud de su indiferencia respecto a la resistencia del causado en términos de intencionalidad. Esto hace que, a diferencia de lo que se observa en el ejemplo (121), la oración de (122a) no genere la presuposición de (122b):

122.

a. Trajo un dizque compás marino, que resultó ser un visor de fotos porno, *que nos indujo* a desperdiciar en frivolidades toda una sesión de trabajo.

b. → ?El visor de fotos porno tenía la intención de hacernos desperdiciar en frivolidades toda una sesión de trabajo.

El esquema que a continuación se presenta resume la relación entre el grado de mediación y la intencionalidad del causante:

<i>Esquema 7. Grado de mediación e intencionalidad del causante</i>		
+ mediación		- mediación
<hr/>		
Causante [+ humano]		Causante [- humano]
<i>convencer, persuadir</i>	<i>disuadir, animar</i>	<i>Inducir, incitar</i>

Aunque dentro del grupo los causantes humanos son favoritos, el hecho de que la mitad de los predicados acepte un número considerable de causas permite reconocer que el evento de convencimiento en *inducir*, *incitar* y *animar* puede ser más inmediato.

6.1.2 Presencia del instrumento

Con relación a la presencia del instrumento se observa que los predicados que codifican con mayor frecuencia a este participante son *incitar*, *inducir* y *disuadir*. Esto resulta inesperado en el caso de *incitar* e *inducir* si se considera que, como se ha venido

observando, los predicados que plantean un evento de convencimiento con mayor mediatez son *convencer* y *persuadir*. Sin embargo, lejos de ser una contradicción, la mayor presencia de instrumentos de tipo verbal en *incitar* e *inducir* refleja la pertinencia de considerar a estos predicados como de convencimiento y confirma la naturaleza comunicativa que subyace a este evento causativo, la cual se intenta recuperar en (123b)

123.

- a. No, para nada. *Las palabras airadas* no me incitaban a la vergüenza.
- b. → Alguien me decía palabras airadas para incitarme a la vergüenza.

La relación entre el grado de mediación y la presencia del instrumento, y su impacto en la organización de los predicados, se captura en el esquema siguiente:

<i>Esquema 8. Grado de mediación y presencia del instrumento</i>		
+ mediación		- mediación
<hr/>		
Presencia del instrumento		Ausencia del instrumento
<i>incitar, inducir</i>	<i>animar, disuadir</i>	<i>convencer, persuadir</i>

La ligera predominancia de este participante en *incitar*, *inducir* y *disuadir* permite corroborar que el instrumento es un elemento del *frame* que se filtra a la semántica del evento de convencimiento, en el cual provee de mediación a la relación entre causante y causado.

6.1.3 Resistencia del causado

El causado en el evento de convencimiento es siempre (con excepción de dos casos) un referente animado humano. Este rasgo hace que se presente con resistencia, lo cual explica que, en el evento de convencimiento, el causante se enfrente a un individuo con una voluntad diferente u opuesta a sus intenciones. Esto último se refleja en el ejemplo (124b), en el que el valor de voluntad del causado se recupera con el verbo *desear*.

124.

- a. Si alguien puede encontrar la manera de *convencer al público* de pagar por la música en el Internet, es bastante buena la probabilidad de que sea Pittman.
- b. → El público no desea pagar por la música en el internet

Como se ha mencionado, la resistencia del causado está fuertemente ligada al tipo de causante, pues ésta es una reacción ante las intenciones de éste. Tomando en cuenta la importancia de dicha interacción, la asimetría de fuerzas propia del evento de convencimiento se ve reducida si el causado coaparece con un causante humano. Atendiendo a esta combinación, *convencer*, *persuadir* e *inducir* proporcionan causantes que pueden “ejercer” su resistencia:

- 125. Se trataba de lograr que las autoridades incitaran a los propietarios de esas empresas a entablar pláticas para resolver los conflictos.

En cambio, los predicados de *incitar*, *inducir* y *animar*, cuando incluyen causas, configuran un escenario de menor resistencia del causado, y una afectación más directa, ante la influencia de la causa en cuestión:

- 126. La proliferación de videoclubes, el rápido desarrollo de cablevisión, la inseguridad nocturna creciente en numerosas ciudades latinoamericanas incitan al público a ver cine en su casa, en pantalla chica.

Otra manera de plantear el punto anterior es considerar que, cuando el causado es movido a actuar o a adoptar por la influencia de una causa, los hablantes eligen codificar esta interacción por medio de *incitar*, *inducir* y *animar*.

La relación entre el grado de mediación y la resistencia del causado, valorada en función de la combinación de éste con un causante humano o una causa, se ilustra en el esquema siguiente:

<i>Esquema 9. Grado de mediación y resistencia del causado</i>		
+ mediación		- mediación
causante + causado		causa + causado
<i>convencer, persuadir</i>	<i>disuadir, animar</i>	<i>Inducir, incitar</i>

Hasta aquí han sido revisados los parámetros vinculados a los componentes no eventivos de los predicados de convencimiento. Resta ahora presentar los que atañen al evento causante y al evento resultante.

6.1.4 Facilidad del evento causante

El evento causativo de convencimiento implica un conflicto de fuerzas entre dos individuos, identificados como causante y causado; el primero pretende incidir en el comportamiento y las actitudes del segundo. Dicho conflicto corresponde al evento causante, cuyo correlato en la sintaxis es cada uno de los verbos de *convencer*.

En virtud de que la relación entre causante y causado es presentada como simétrica en estos predicados, la interacción entre ellos puede perfilarse como más o menos fácil, a partir de lo cual el evento causante aportará mayor o menor mediatez al evento complejo. Dicha interacción, previa al evento resultante, se codifica en la sintaxis de dos maneras posibles. Se habla de menor facilidad y, por tanto, mayor mediatez en el evento, si el verbo de convencimiento ocurre en conjunto con otro predicado que contribuye con significados aspectuales o que destaquen la fuerza que causante o causado aportan a la interacción, como en *seguir, tratar de* o *intentar*. Por otro lado, se considera que existe menor dificultad en la interacción encaminada al convencimiento si el predicado que se asocia al evento causante ocurre solo.

Al considerar esta característica, se identifican dos tendencias. Asociados a menor facilidad en el evento y, por tanto, mayor mediación, se encuentran de nuevo *convencer, persuadir* y *disuadir*. Por otro lado, con muchos menos casos de construcciones verbales complejas se encuentran *incitar, inducir* y *animar*. La dificultad en el evento causante puede estar acompañada de frases adverbiales, que hacen hincapié en este valor.

127. Volvió a pensar en la coincidencia que hizo esa misma mañana, cuando trataba *por enésima vez* de persuadir a Beatriz del desgaste de su vida matrimonial.

El esquema que a continuación se presenta ilustra la relación entre el grado de mediación y la facilidad del evento causante, esta última evaluada en función de la configuración del verbo de convencimiento.

<i>Esquema 10. Grado de mediación y facilidad del evento causante</i>		
+ mediación		- mediación
construcción verbal compleja		verbo solo
<i>persuadir, convencer</i>		<i>disuadir, animar</i>
		<i>incitar, inducir</i>

La configuración del evento causante tiene además efectos sobre la realización del evento resultante. Este aspecto se retoma en el punto siguiente.

6.1.5 Éxito del evento resultante

Givón (1980) propone estudiar la independencia temporal del evento resultante para determinar el grado en que se implica su éxito o realización, atendiendo a la manera como éste se codifica. Considerar en los datos la independencia temporal del evento resultante respecto del evento causante también permite encontrar dos tendencias. Con mayor dependencia y mayor éxito implicado, se ubican los eventos resultantes de tipo actividad codificados con infinitivos o frase nominales. Más independientes y con menor éxito, se encuentran los eventos resultantes de tipo actividad que son instanciados por oraciones con verbo conjugado.⁴²

⁴²Los de tipo actitud proposicional, aunque independientes del evento causante en cuanto al contenido que codifican en la sintaxis, dependen más de éste para ser interpretados como exitosos, puesto que el predicado del tipo *creer, pensar o asumir*, que permite vincular al contenido con el causado, no se encuentra expresado en la construcción, sino que se considera implícito: *incluso pensó que estaba loco cuando Susana lo había persuadido de <creer, pensar, asumir> que Carroll, Joyce y Nabokov habían hecho brillar la lengua inglesa*. Esto lleva a presumir que los predicados que permiten objetos de convencimiento mentales ofrecen mayor implicación del evento resultante; en este grupo, se encuentran *convencer, persuadir* y en menor

Asimismo, se observa que los eventos resultantes de tipo actividad son generalmente más dependientes si están codificados por infinitivos (que recuperan la flexión del predicado causante) y por frases nominales⁴³, puesto que dependen de la información flexiva del predicado matriz (Givón, 1980; Noonan, 2007). Esta integración trae como consecuencia que la implicación del éxito del evento resultante sea mayor.

El tipo de preposición empleada para introducir al evento resultante codificado como oblicuo es otra característica relevante para determinar su grado de dependencia e integración respecto del evento causante. Este criterio permite además realizar la misma división que la provista por la identidad sintagmática del evento resultante: Se observa que con predicados como *convencer*, *persuadir* y *disuadir*, hay mayor presencia de la preposición *de*, a partir de lo cual los eventos resultantes de tipo actividad codificados por estos verbos se consideran más independientes y, en este sentido, de menor éxito. En contraste, los eventos resultantes de *animar*, *inducir* e *incitar* son introducidos mayoritariamente por *a*, con lo que se proyectan más claramente como metas por alcanzar y se consideran, por tanto, como más implicados.

Tanto la identidad formal del evento resultante, como el tipo de preposición que selecciona en función del verbo con que aparece son características sintácticas de comportamiento paralelo. La combinación de un evento resultante expresado por un verbo conjugado y la preposición *de* contribuyen a que la interpretación del éxito del primero esté menos obligada y dé cabida a su negación; de ahí que (128.a) admita ser negado como (128.b).

128.

- a. Lo *persuadieron* de que no se mezclara con la pelusa.
- b. Lo *persuadieron* de que no se mezclara con la pelusa, *pero él terminó mezclándose con ella*.

medida *disuadir*. No obstante, en la medición de este parámetro sólo se han considerado los casos en los que el evento resultante es de tipo actividad, por ser los únicos para los que el parámetro ha sido propuesto.

⁴³ De hecho, la codificación nominal implica una menor conceptualización eventiva, en comparación con el infinitivo y aún más respecto del verbo conjugado.

En contraste, si el predicado expresa el evento resultante más dependiente en cuanto a su información temporal y lo introduce con la preposición *a*, resulta más obligada la interpretación en la que éste se realiza y, por tanto, parece más difícil negarlo.

129.

- a. Segueda, ciudad de los celtíberos, *persuadió* a numerosos pueblos a entrar dentro de su perímetro urbano, ampliándolo.
- b. Segueda, ciudad de los celtíberos, *persuadió* a numerosos pueblos a entrar dentro de su perímetro urbano, ampliándolo, *?pero los pueblos no entraron*.

Desde luego, estos contrastes no pueden asumirse como absolutos, sino más bien como una posible tendencia discursiva, pues en la construcción todos los componentes y valores interactúan, por lo que es plausible que la implicación del evento resultante se vea influida por otros factores de su configuración, como se observa en el siguiente ejemplo en el que el evento resultante, a pesar de aparecer en infinitivo y con la preposición *a*, es negado más adelante.

130. Chichimecatecutli, en cuanto se enteré de la deserción coligió de lo que se trataba y fue a quejarse ante Cortés. Éste, luego de saber lo ocurrido, envió a cinco principales de Texcoco y a dos tlaxcaltecas amigos del evadido con el encargo de *persuadirlo* a regresar. La respuesta que dio fue soberbia: mandó decir que, de haber sido escuchado por su padre y Maxixcatzin, los españoles no habrían señoreado la tierra. Se negó en redondo a volver.

En relación con lo anterior, debe tenerse presente que otro factor que impacta en la interpretación de independencia del evento resultante y su realización esperada es el propio significado del verbo. Esto explica por qué el evento resultante de (130), a pesar de codificarse con un infinitivo introducido por *a*, se interpreta como una ‘propuesta de acción’ hacia el causado por influencia de *persuadir*, cuyo significado se mueve en el ámbito interno o mental de influencia.

El resumen de la relación entre el grado de mediación y el éxito del evento causado se plasma en el esquema siguiente:

<i>Esquema 11. Grado de mediación y éxito del evento causado</i>		
+ mediación		- mediación
forma finita de		infinitivo, FN a
<i>convencer, persuadir</i>	<i>disuadir, animar</i>	<i>incitar, inducir</i>

Otro punto que cabe mencionar es que el tipo de configuración en que se presenta el predicado asociado al evento causante lógicamente impacta en el evento resultante. Así, los predicados en los que se presente una construcción verbal como las referidas arriba incidirán de dos maneras en el evento resultante. Los que destacan la dificultad o la duración del desarrollo del evento causante, por ejemplo, afectarán la implicación positiva del resultado:

131. Sus sherpas *trataron de disuadirlo*, pero tan pronto pudo recuperarse volvió a las alturas, como poseído por una quimera.

Esta consecuencia permite corroborar la relación entre los distintos componentes que conforman el evento causativo; en este caso, la implicación entre el grado de mediatez en la interacción de los participantes durante el evento causante (en este caso, estimada en función del grado de facilidad de su desarrollo) impacta en la realización del evento resultante.

Debe destacarse que la noción de mediatez, entendida como el despliegue de la interacción entre causante y causado, es de gran utilidad para la profundización en la semántica de los predicados de convencimiento. Dicha noción, apoyada en las características semántico-sintácticas de los componentes del evento de convencimiento, arroja luz en la identificación de diferencias dentro del grupo bajo estudio. El análisis del comportamiento de los predicados muestra que *convencer* y *persuadir* se presentan muy semejantes, lo mismo que *incitar* e *inducir*, cada par en un extremo de la escala de mediación. En cambio, *disuadir* y *animar* muestran una ligera variación entre ambas tendencias, lo cual habla de que la noción de mediatez tiene una manifestación gradual.

6.2 Dos tendencias en función del ámbito de influencia

Al hacer una evaluación global del comportamiento de los predicados del tipo de *convencer*, considerando sus preferencias de codificación y las características de sus participantes, salta a la vista la existencia de dos tendencias importantes en la medida en que establecen un correlato entre la estructura del evento de convencimiento y los predicados que lo designan. En esta división, el ámbito de influencia de los predicados y las construcciones a las que acceden ocupan un papel relevante.

En relación con la estructura compleja del evento de convencimiento, los datos han revelado que *convencer*, *persuadir* y, en menor medida, *disuadir*, codifican eventos en los que el resultado es una actitud proposicional, mientras que *animar*, *incitar* e *inducir* muestran preferencia por estados de cosas tipo actividad. Esta división dentro del grupo se sostiene entre los predicados que pueden aparecer en construcciones de estado resultante y los que no. De nuevo, por un lado, se encuentran *convencer* y *persuadir*, en contraste con el resto del grupo.

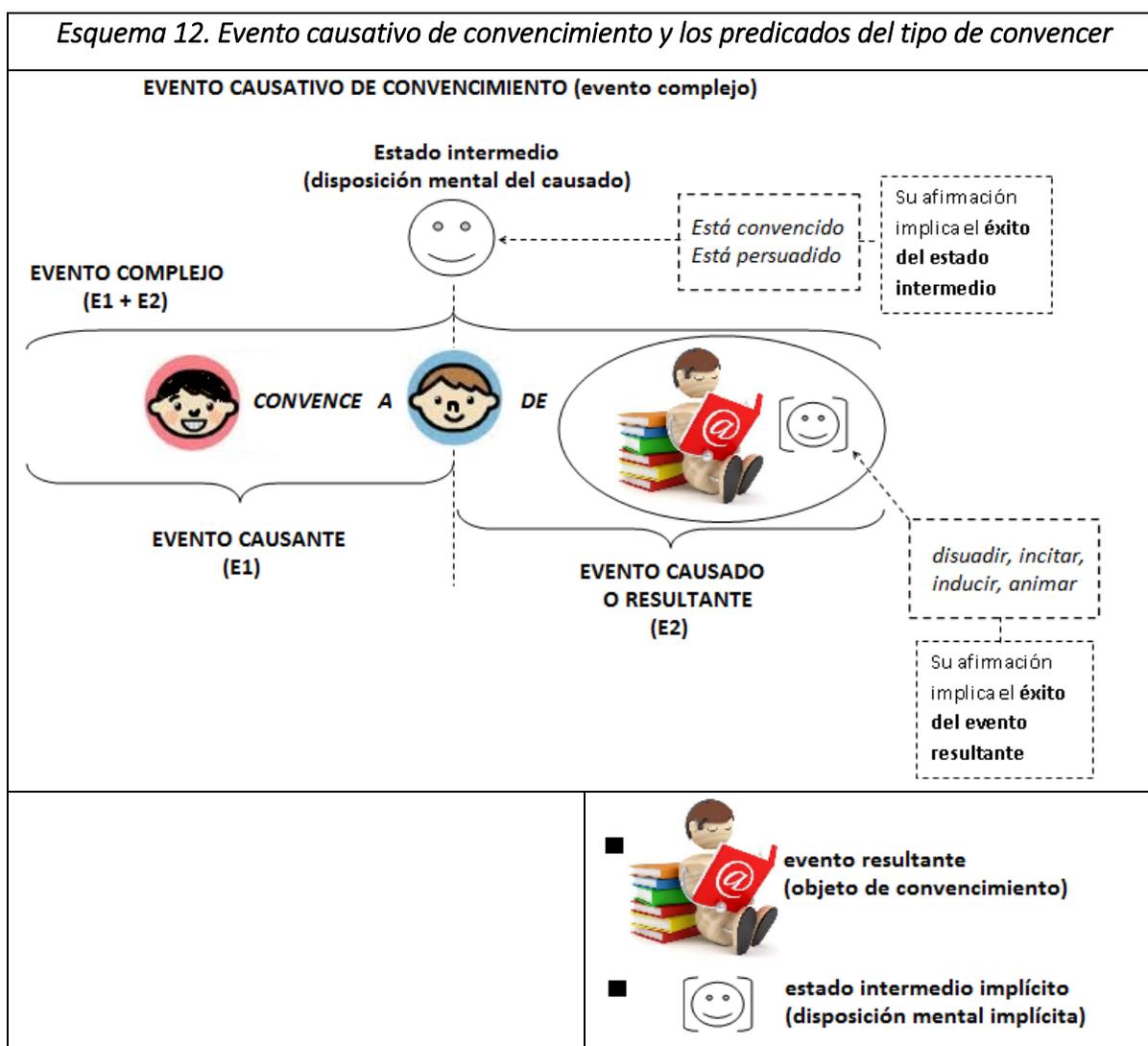
Esta correspondencia apunta al hecho de que *convencer* y *persuadir*, aportan evidencia de que la predisposición mental por parte del causado respecto al estado de cosas resultante es un componente del evento causativo de convencimiento, en el cual, como se ha explicado, el causante busca incidir sobre el causado para que éste de inicio a un nuevo estado de cosas de manera voluntaria.

En el esquema siguiente, se ilustra la complejidad del evento de convencimiento, al cual se incorpora, justo en medio del evento causante y del evento resultante, un estado intermedio que involucra la disposición mental del causado (unido a éste en el dibujo mediante una línea punteada). El esquema plantea que dicho estado intermedio es un elemento compartido por todos los verbos, por lo que, como se ha visto, es potencialmente referible por todos ellos⁴⁴.

⁴⁴Esto explica por qué, en algunos casos, verbos como *inducir* e *incitar*, que con claridad se especializan en eventos resultantes de tipo actividad, es posible tener situaciones en las que se induce al causado a un estado mental, como en el ejemplo siguiente:

Gómara, en ninguno de sus escritos, afirma haber conocido a Cortés. Es cierto que, hacia el final de su libro, aparece una frase que indujo a muchos a error, pero en cuanto se llegue a ella, ya se verá ómo se desvanece por sí sola.

El esquema indica que los verbos *convencer* y *persuadir* son los que con mayor frecuencia focalizan este punto, mientras que *disuadir*, *incitar*, *inducir* y *animar*, aunque también pueden dar cabida al ámbito mental, prefieren referirse a eventos en los que el resultado es una actividad. La información en los cuadros señala qué predicados pueden enfocarse en el estado intermedio y cuáles otros prefieren hacerlo en el evento resultante, además de las implicaciones de la afirmación en uno y otro caso.



La situación anterior, confirmada en los datos, corrobora la singular complejidad del evento de convencimiento, el cual reúne los elementos suficientes para ser identificado en un *frame* independiente con predicados particulares.

Una vez que se han establecido las diferencias y similitudes que permiten identificar dos tendencias dentro del grupo, es momento de volver a discutir las definiciones para cada verbo.

6.3 Propuesta para definir los verbos del tipo de *convencer*

En esta última sección se ofrece una propuesta encaminada a definir los verbos del tipo de *convencer*, partiendo del análisis desarrollado hasta ahora. Cada una se ha conformado con base en los rasgos semánticos y sintácticos que con mayor frecuencia se manifiestan en los predicados. Además de la información básica que permite reconocer al predicado, las definiciones incluyen, en los casos donde esto se atestigua con frecuencia, información adicional que puede aparecer para especificar aún más la identidad de los participantes (como la posibilidad de encontrar causas), o bien el hecho de que no todos los eventos resultantes son de tipo actividad. Otro punto importante es que la variante reflexiva se atestigua en *convencer* y *persuadir*, mientras que las realizaciones pronominales con *animar* son caracterizadas como de diátesis media. Dicha distinción se basa en la posibilidad de insertar el refuerzo pronominal *a sí mismo* en *convencer* y *persuadir*, pero no en *animar*; y, además, en el hecho de que tanto *convencer* como *persuadir* configuran eventos de mayor mediatez, lo cual permite diferenciar claramente entre causante y causado, de manera tal que cuando aparece la construcción con ‘se’ es porque el causante se desdobra así mismo como su propio causado. El conjunto de definiciones se concentra en la tabla siguiente:

Tabla 39. Propuesta de definiciones para los verbos del tipo de <i>convencer</i> (predicados que designan eventos causativos de convencimiento)		
Verbo	Definición	Ejemplo básico
<i>convencer</i>	Evento eminentemente comunicativo en el que un individuo hace que otro se disponga a llevar a cabo un nuevo estado de cosas, sin habérselo planteado antes. Dicho estado de cosas puede ser incorporar un nuevo contenido a su plano mental o realizar	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Juan convence a Pedro de que la manzanilla es buena para el estómago</i> • <i>Juan convence a Pedro de ir al cine.</i>

	<p>una actividad.</p> <p>Variante reflexiva: El diálogo interno de un individuo consigo mismo lo hace llevar a cabo un nuevo estado de cosas, ya sea incorporar un nuevo contenido a sus creencias o realizar una actividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Juan se convenció de dejar de fumar.</i>
<i>persuadir</i>	<p>Evento eminentemente comunicativo en el que un individuo hace que otro se disponga, sin habérselo planteado antes, a llevar a cabo un nuevo estado de cosas.</p> <p>Dicho estado de cosas puede ser realizar una actividad o incorporar a sus creencias un nuevo contenido. Ambas situaciones pueden ser planteadas, desde la perspectiva de quien reporta la situación, como poco convenientes para el causado o contrarias a sus propios intereses.</p> <p>Variante reflexiva: El diálogo interno de un individuo consigo mismo lo hace llevar a cabo un nuevo estado de cosas, que consiste en realizar una actividad o incorporar un nuevo contenido a sus creencias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Juan persuade a Pedro de renunciar al trabajo</i> • <i>Juan persuade a Pedro de que el testimonio del policía es falso</i> • <i>Juan se persuadió de no ir a clases.</i>
<i>disuadir</i>	<p>Evento eminentemente comunicativo en el que un individuo hace que otro desista, contrario a su determinación, de llevar a cabo un nuevo estado de cosas, generalmente una actividad, que puede ser negativa desde la perspectiva del hablante.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Juan disuadió a Pedro de seguir bebiendo</i>
<i>incitar</i>	<p>Evento eminentemente comunicativo en el que un individuo o una causa hacen que otro individuo se disponga, sin habérselo planteado antes, a llevar a cabo un nuevo estado de cosas, el cual generalmente es una actividad. Dicho estado de cosas puede ser planteado como negativo desde la perspectiva del hablante.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>El payaso / la publicidad incita a los niños a comer dulces</i>
<i>inducir</i>	<p>Evento eminentemente comunicativo en el que una causa o un individuo hacen que otro individuo se disponga, sin habérselo planteado antes, a llevar a cabo un nuevo estado de cosas,</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>La manifestación/el hombre induce a Pedro a cambiar de ruta</i>

	el cual generalmente es una actividad.	
Animar	<p>Proceso interno en el que un individuo adopta una nueva disposición respecto de la realización de una actividad.</p> <p>Variante directa: Evento eminentemente comunicativo en el que un individuo hace que otro se disponga, sin habérselo planteado antes, a llevar a cabo una actividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Juan se animó a escribir la historia de su vida</i> • <i>Juan animó a Pedro a terminar la escuela</i>

Como se desprende de las definiciones esbozadas arriba, los verbos del tipo de *convencer* son un conjunto de predicados con diferencias sutiles. Enfrentarse a su definición es difícil en virtud de que gran parte de la distinción entre éstos puede entenderse como matices que un mismo evento puede adquirir. Ante esto, el ejercicio de definir cada predicado con base en los patrones de forma y significado que se encuentran en los datos de uso facilita al investigador tomar decisiones respecto a qué información considerar relevante en la tarea de distinguir significados tan afines. Con ello, se revela la conveniencia de analizar los predicados en manifestaciones de uso concretas.

6.4 Consideraciones finales

En el presente trabajo, se ha visto que el evento de convencimiento es un evento causativo complejo, formado por dos subeventos, en los que se refiere a una situación en la que un individuo actúa sobre otro en una situación comunicativa, con el fin de lograr que el segundo ceda a sus intenciones respecto a la realización de un estado de cosas. En este tipo de evento de manipulación, el dominio mental juega un papel distintivo, en virtud de que la interacción causativa está orientada a afectar la voluntad del causado con el fin de que sea afín a las intenciones del causante.

Tal naturaleza trae como consecuencia que no pueda hablarse de un mismo evento de convencimiento, sino que, por el contrario, se reconozca los distintos matices que éste puede adoptar en función de las características semánticas y sintácticas que los predicados seleccionan para revestir a sus participantes. En virtud de lo anterior, el análisis de los predicados permite reconocer rasgos que cohesionan a este subgrupo

propuesto a partir de un frame común, y que al mismo tiempo evidencias afinidades entre los predicados que conforman dicho subgrupo.

A partir de lo anterior, proponer una definición para cada predicado es importante en la medida en que permite establecer una continuidad entre las nociones que se han venido explorando. De este modo, se ha visto que la causatividad entendida como manipulación o influencia puede ser especificada todavía más en términos de eventos derivados de esta noción, como es el evento de convencimiento propuesto en este análisis. A su vez, se reconoce que dicho evento tiene un conjunto de componentes semánticos que son seleccionados de distinta manera por los predicados que lo codifican, lo cual evidencia maneras específicas que la causatividad tiene de concretarse, las cuales, aunque variadas, comparten un origen común.

Finalmente, se espera que este trabajo constituya un ejemplo acerca de la posibilidad de profundizar en nociones y etiquetas lingüísticas, conjuntando antecedentes teóricos con el análisis de datos concretos de la lengua. Lo anterior, como un camino para que el analista, al tiempo que corrobora o cuestiona las explicaciones existentes sobre un fenómeno de la lengua, comprenda mejor el comportamiento de ésta. Asimismo, se espera haber dejado testimonio de lo provechoso que puede resultar el estudio de una noción como la de causatividad echando mano del conjunto de herramientas que ofrecen las aproximaciones a los predicados en términos de su estructura argumental.

CORPUS

Base de datos principal

REAL ACADEMIA ESPAÑOLA: Banco de datos (CREA) [en línea]. Corpus de referencia del español actual. <<http://www.rae.es>> [enero a diciembre de 2013]

Materiales adicionales (ensayo, narrativa y prensa)

Ensayo y narrativa

Agustín, J. (1982). *Ciudades desiertas*. México: Edivisión.

Agustín, J. (1990). *El rock de la cárcel*. México: J. Mortiz.

Agustín, J. (2004). *Vida con mi viuda*. México: J. Mortiz.

Agustín, J. (2007). *La contracultura en México*. México: Debolsillo, Random House Mondadori.

Agustín, J. (2010). *Tragicomedia mexicana*. Volumen 3. México: Editorial Planeta.

Agustín, J. (2011). *Diario de un brigadista*. México: Lumen.

Aldana, L. (2012). *La herencia de Peña Nieto*. México: Editorial Bubok.com.

Alvarado Mendoza, A. (Ed.). (2008). *La reforma de la justicia en México*. México: El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos.

Boullosa, C. (2005). *La otra mano de Lepanto*. México: FCE.

Castañón, A. (1993). *Arbitrario de Literatura Mexicana: Paseos I*. México: Vuelta.

Del Paso, F. (1987). *Noticias del imperio*. México: Diana.

Ejército Zapatista de Liberación Nacional, Monsiváis C., y Poniatowska E. (1995). *EZLN. Documentos y Comunicados 2: 15 de agosto de 1994 – 29 de septiembre de 1995*. México: Ediciones Era.

Fuentes, C. (2005). *Los 68: París, Praga, México*. México: Debate.

Galeana de Valadés, Patricia. (Coord.). (2004). *Los derechos humanos de las mujeres en México*. México: UNAM.

Glantz, M. (2007). *Saña*. México: Ediciones Era.

- Glockner, F. (2007). *Memoria Roja: Historia de la guerrilla en México (1943-1968)*. México: Ediciones B-Grupo Zeta.
- Granados Chapa, M. A. (2012). *Buendía: El primer asesinato de la narcopolítica en México*. México: Grijalbo.
- Imaz Bayona, C. (2006). *La nación mexicana transfronteras: Impactos Sociopolíticos en México de la Emigración a Estados Unidos*. México: UNAM.
- Krauze, E. (1984). *América Latina: Desventuras de la democracia*. México: J. Mortiz.
- Krauze, E. (2011). *Los redentores: Ideas y poder en América Latina*. México: Debate.
- Martré, G. (2002). *La ciencia ficción en México: Hasta el año 2002*. México: IPN.
- Mastretta, A. (1996). *Mal de Amores*. México: Alfaguara.
- Mendoza, E. (2001). *El amante de Janis Joplin*. México: Tusquets Editores.
- Montemayor, C. (1998). *Arte y trama en el cuento indígena*. México: FCE.
- Montemayor, C. (2007). *La guerrilla recurrente*. México: Debate.
- Monsiváis, C. (1985). *Nuevo catecismo para indios remisos*. México: Siglo XXI.
- Nettel, G. (2013). *El matrimonio de los peces rojos*. Madrid: Ediciones Páginas de Espuma.
- Olivé, L., y Villoro L. (Comps.). (1996). *Filosofía moral, educación e historia: Homenaje a Fernando Salmerón*. México: UNAM.
- Paz, O. (1983). *Tiempo nublado*. Barcelona: Seix Barral.
- Pitol, S. (2004). *El oscuro hermano gemelo y otros relatos*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Poniatowska, E. (1988). *La "Flor de Lis"*. México: Ediciones Era.
- Poniatowska, E. (1992). *Tinísima*. México: Ediciones Era.
- Salinas de Gortari, C. (2000). *México: Un paso difícil a la modernidad*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Serna, E. (1995). *El miedo a los animales*. México: J. Mortiz.
- Serna, E. (2008). *Giros negros*. México: Cal y Arena.

Sheridan, G. (2004). *Poeta con paisaje: Ensayos sobre la vida de Octavio Paz*. México: Ediciones Era.

Stein Velasco, J. L. (2005). *Democracia y medios de comunicación*. México: UNAM.

Volpi, J. (1998). *La imaginación y el poder: Una historia intelectual de 1968*. México: Ediciones Era.

Volpi, J. (2003). *El fin de la locura*. México: Seix Barral.

Volpi, J. (2004). *La guerra y las palabras: Una historia intelectual de 1994*. México: Ediciones Era.

Prensa

La Jornada. Consultado de junio de 2013 a enero de 2014. Versión impresa disponible en <http://www.jornada.unam.mx>

Proceso. Consultado de junio de 2013 a enero de 2014. Versión en línea disponible en <http://www.proceso.com.mx>

BIBLIOGRAFÍA

- Ackerman, F., y Moore, J. (1999). Syntagmatic and Paradigmatic Dimensions of Causee Encodings. *Linguistics and Philosophy*, 22 (1), 1-44.
- Alfonso Vega, M. (1998). *Construcciones causativas en el español medieval*. México: UNAM, El Colegio de México.
- Audi, R. (2004). *Diccionario Akal de Filosofía*. E. Alonso González, y H. Marraud González (Trad.). Madrid: Akal.
- Beniers, E. (2002). La base de los verbos denominales: ¿Participante de oración principal o modal? *Nueva Revista de Filología Hispánica*, 1 (2), 405-425. México: Centro de Estudios Lingüísticos y Literarios.
- Bohnmeyer, J., Enfield, N. J., Essegbey, J., y Kita, S. (2011). The Macro-event Property: The Segmentation of Causal Chains. En J. Bohnmeyer y E. Pederson (Eds.), *Event Representation in Language and Cognition* (pp. 43-67). Nueva York: Cambridge University Press.
- Bresnan, J. (2001). *Lexical-Functional Syntax*. Malden, MA: Blackwell.
- Busse, D. (2009). *Semantik*. Paderborn: W. Fink.
- Campos, H. (1999). Transitividad e intransitividad. En I. Bosque y V. Demonte (Eds.), *Gramática descriptiva de la lengua española*. Vol. 2 (pp. 1520-1574). Madrid: Espasa.
- Cano Aguilar, R. (1981). *Estructuras sintácticas transitivas en el español actual*. Madrid: Gredos.

- Comrie, B. (1985). Causative Verb Formation and Other Verb-Deriving Morphology. En T. Shopen (Ed.), *Language Typology and Syntactic Description III* (pp. 309-348). Cambridge: Cambridge University Press.
- Comrie, B. (1989). *Language Universals and Linguistic Typology: Syntax and Morphology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Conti Jiménez, C. (2004). Construcciones pasivas con *estar*. *ELUA. Estudios de Lingüística*, 18, 21-44.
- Cristóforo, S. (2003). *Subordination*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Croft, W. (2012). *Verbs: Aspect and Causal Structure*. Oxford: Oxford University Press.
- Cruse, D. A. (1973). Some Thoughts on Agentivity. *Journal of Linguistics*, 9, 11-23.
- Cruse, D.A. (1986). *Lexical Semantics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Diccionario del Español de México (DEM)*. Versión en línea <http://dem.colmex.mx>
- Di Tullio, A. (2010). *Manual de gramática del español*. Buenos Aires: Waldhuter.
- Dik, S. (1997). *The Theory of Functional Grammar*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Dillon, G. L. (1974). Some Postulates Characterizing Volitive NPs. *Journal of Linguistics*, 10 (2), 221-233.
- Dürscheid, C. (2012). *Syntax: Grundlagen und Theorien*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Fillmore, C. (1968). The Case for Case. En E. Bach y R. T. Harms (Eds.), *Universals in Linguistic Theory* (pp. 1-51). London, New York: Holt, Rinehart & Winson.

- Fillmore, C. (1977). Scenes-and-Frame Semantics. En A. Zampolli (Ed.), *Linguistic Structures Processing* (pp. 55-81), Amsterdam, New York, Oxford: North-Holland Publishing.
- Fillmore, C. (1982). Frame semantics. En Linguistic Society of Korea (Ed.), *Linguistics in the Morning Calm* (pp. 111-139). Seoul: Hanshin Publishing Company.
- Flores Cervantes, M. (2002) *Leísmo, Laísmo, Loísmo*. México: UNAM-CONACULTA.
- García- Miguel, J. (1995). *Las relaciones gramaticales entre predicado y participantes*. Santiago de Compostela: Universidade de Santiago de Compostela.
- García-Miguel, J. (2012). Lingüística de corpus y valencia verbal. En B. Crespo y I. Moskowich (Eds.), *Encoding the Past, Decoding the Future: Corpora in the 21st Century* (pp. 29-57). Newcastle: Cambridge Scholars Publishing.
- Gómez Torrego, L. (1999). Los verbos auxiliares. Las perífrasis verbales de infinitivo. En I. Bosque y V. Demonte (Eds.), *Gramática descriptiva de la lengua española*. Vol. 2 (pp. 3323-3389). Madrid: Espasa.
- Guerrero, L. (2009). On the Semantic Dimension in Complementation. En V. Belloro, L. Guerrero y S. Ibáñez, *Studies in Role and Reference Grammar* (pp. 319-343). México: UNAM.
- Givón, T. (1980). The Binding Hierarchy and the Typology of Complements. *Studies in Language*, 4 (3), 333-377.
- Givon, T. (2001). *Syntax: An Introduction*. 2 Vols. Amsterdam: John Benjamins.
- Haspelmath, M. (1993). More on the Typology of inchoative/causative Verb Alternations. En B. Comrie y M. Polinsky (Eds.). *Causatives and Transitivity* (pp. 87-120). Amsterdam: John Benjamins.
- Huang, Y. (2006). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.

- Ibáñez Cerda, S. (2004). *Estructuras verbales de dos objetos. Hacia una redefinición semántico-sintáctica del problema. El caso de los verbos de 'poner' y de 'quitar'*. Tesis doctoral, UNAM, México.
- Ibáñez Cerda, S. (2005). El estatus argumental del tercer participante de los verbos de valencia tres. El caso de los verbos de 'poner' en español. *Lingüística mexicana*, II (2), 205-226.
- Ibáñez Cerda, S. (2011). Interiorización y predeterminación de argumentos. En C. Rojas (Ed.), *De morfología y temas asociados. Homenaje a Elisabeth Beniers* (pp. 89-119). México: UNAM.
- Ibáñez Cerda, S., y Melis C. (2010). Cambios de prominencia y cambio de orden en fenómenos de voz. En S. Bogard (Ed.), *Semántica, pragmática y prosodia. Reflejos en el orden de palabras del español* (pp. 15-37). México: El Colegio de México.
- Kemmer, S., y Verhagen, A. (1994). The Grammar of Causative and the Conceptual Structure of Events. *Cognitive Linguistics*, 5 (2), 115-156.
- Kroeger, J. (2005). *Analyzing Grammar*. New York, Cambridge: Cambridge University Press.
- Laguna Campos, J. (2004). Gramática de las preposiciones. En Castillo Carballo, M. A., et al. (Eds.), *Actas del XV Congreso Internacional de ASELE*. Centro Virtual Cervantes. Disponible en línea en http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/asele/pdf/15/15_0524.pdf
- Lezcano, E. (1995). Una aproximación a la gramática de valencias. *Lenguaje y textos*, 6-7, 161-173. Consultado el 10 de enero de 2014. Disponible en línea en <http://hdl.handle.net/2183/7951>
- Levin, B. (1993). *English Verb Classes and Alternations. A Preliminary Investigation*. Chicago: University of Chicago Press.

- Levin, B., y Rappaport M. (2005). *Argument Realization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Los, B. (2005). *The Rise of the To-Infinitive*. New York, Oxford: Oxford University Press.
- Mairal, R. y Pérez, M. J. (Eds.). (2002). *New Perspectives on Predicate Structure in Functional Grammar*. Berlin-New York: Mouton de Gruyter.
- Mairal, R., Guerrero L., y González-Vergara, C. (Eds.). (2012). *El funcionalismo en la teoría lingüística: La Gramática del Papel y la Referencia*. Madrid: Akal.
- Maldonado, R. (2002). Causatividad e (in)dependencia en el español de México. *Anuario de Letras, XXXVIII*, 281-308. México: Instituto de Investigaciones Filológicas, UNAM.
- Méndez García de Paredes, E. (2001). Aspectos gramaticales y discursivos de los verbos de comunicación. En Y. Congosto Martín, E. García de Paredes y J. Mendoza, (Coords.), *Indagaciones sobre la lengua: Estudios de filología y lingüística españolas en memoria de Emilio Alarcos* (pp. 349-370). Sevilla: Universidad de Sevilla
- Mel'čuk, I. (2003). Levels of Dependency Description: Concepts and Problems. En V. Agel et al. (Eds.), *Dependenz und Valenz: Ein internationales Handbuch der zeitgenössischen Forschung = Dependency and Valency : An International Handbook of Contemporary Research*. Vol. 1 (pp. 188-229). New York, Berlin: W. de Gruyter.
- Moliner, M. (2007). *Diccionario de uso del español*. (3a. Ed.). México: Colofón; Madrid: Gredos.
- Montaner Montalvo, M. A. (2004). La importancia de lo cognitivo en la clasificación de los verbos del español. En Cifuentes Honrubia, J. L. y Marimón Llorca, C. (Coords.), *Estudios de Lingüística: El verbo* (pp. 401-4019). Alicante: Universidad de Alicante.

- Moreno Cabrera, J. C. (1993). "Make" and the Semantic Origins of Causativity: A Typological Study. En B. Comrie y M. Polinsky (Eds.), *Causatives and Transitivity* (pp. 155-164). Amsterdam: John Benjamins.
- Noonan, M. (2007). Complementation. T. Shopen (Ed.), En *Language Typology and Syntactic Description*. Vol. 2 (pp. 52- 150). Cambridge: Cambridge University Press.
- Real Academia Española y Asociación de Academias de la lengua española. (2009). *Nueva gramática de la lengua española*. Madrid: Espasa.
- Real Academia Española y Asociación de Academias de la lengua española. (2010). *Nueva gramática de la lengua española. Manual*. Madrid: Espasa.
- Real Academia Española. (2001). *Diccionario de la lengua española* (22. ed.). Disponible en línea en <http://www.rae.es/>
- Schlesinger, I. M. (1989). Instruments as Agents: On the Nature of Semantic Relations. *Journal of Linguistics*, 25 (1), 189-210.
- Shibatani, M. (Ed.). 2002. *The Grammar of Causation and Interpersonal Manipulation*. Amsterdam: John Benjamins.
- Sosa Acevedo, E. (2001). Estudio léxico de algunos patrones preposicionales con *a* en español. *Onomázein*, 24 (2), 101-124. Disponible en línea en <http://www.onomazein.net/24/05.pdf>
- Talmy, L. (2000). *Toward a Cognitive Semantics*. Vol. 1. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Vanderschueren, C., y Enghels, R. (2011). La expresión del causado en la factitiva con *dejar/deixar*. Un análisis comparativo español-portugués. En Lavric, E., Pöckl W. y Schallhart, F. (Eds.), *Comparatio delectat. Akten der VI. Internationalen Arbeitstagung zum romanisch-deutschen und innerromanischen Sprachvergleich (Innsbruck, 3-5 Sept 2008)* (pp. 623-636). Frankfurt et al.: Peter Lang.

Van Valin, R. D. Jr. (2005). *Exploring the Syntax-Semantics Interface*. Cambridge: Cambridge University Press.

Wunderlich, D. (1997). Cause and the Structure of Verbs. *Linguistic Inquiry*, 28, 27-68.

Yllera, A. (1999). Las perífrasis verbales de gerundio y participio. En I. Bosque y V. Demonte (Eds.), *Gramática descriptiva de la lengua española*. Vol. 2 (pp. 3392-3441). Madrid: Espasa.

ÍNDICE DE TABLAS DE FRECUENCIAS

Tabla 1. Tipos de verbos de manipulación a partir de la implicación lógica (Givón, 2001) .	38
Tabla 2. Subgrupos de verbos causativos y sus correspondientes subclases (Alfonso, 1998)	40
Tabla 3. Prueba de incompatibilidad entre los predicados de <i>convencer</i> y la frase <i>contra su voluntad</i> .	49
Tabla 4. Revisión de las definiciones de <i>inducir</i> en los diccionarios y selección de la acepción causativa	60
Tabla 5. Rasgos sistemáticos en la acepción causativa de <i>inducir</i> en los diccionarios	62
Tabla 6. Frecuencia de codificación de los participantes en el grupo	72
Tabla 7. Frecuencia de codificación de los participantes en cada verbo	73
Tabla 8. Número de participantes por construcción en los predicados	75
Tabla 9. Frecuencia de codificación de los participantes en construcciones con 3, 2 y un argumento	75
Tabla 10. Función sintáctica de los participantes en construcciones con 3, 2 y un argumento	76
Tabla 11. Horizonte construccional de los verbos del tipo de <i>convencer</i> . Esquemas sintácticos.	78
Tabla 12. Horizonte construccional de los verbos del tipo de <i>convencer</i> . Esquemas semántico-sintácticos.	81
Tabla 13. Esquemas sintácticos para <i>convencer</i>	87
Tabla 14. Esquemas sintácticos-semánticos para <i>persuadir</i>	90
Tabla 15. Esquemas sintácticos de <i>disuadir</i>	93
Tabla 16. Esquemas sintácticos de <i>animar</i> .	96
Tabla 17. Esquemas sintácticos de <i>incitar</i> .	98
Tabla 18. Esquemas sintácticos de <i>inducir</i>	100
Tabla 19. Tipos de construcciones en los predicados de <i>convencer</i> : Posibilidades y preferencias.	101
Tabla 20. Funciones sintácticas del causante (el/lo que convence)	113
Tabla 21. Relación causante (el / lo que convence) – tipo de referente.	114
Tabla 22. Tipos de causas abstractas.	117
Tabla 23. Distribución causas concretas.	121
Tabla 24. Funciones sintácticas del instrumento (recurso verbal)	125
Tabla 25. Funciones sintácticas del causado (el convencido)	129
Tabla 26. Relación el convencido – tipo de referente.	130
Tabla 27. ¿El convencido es el agente del objeto de convencimiento?	132
Tabla 28. Codificación del evento causante	135

Tabla 29. Distribución de los tipos de predicados complejos entre los verbos de convencimiento.....	138
Tabla 30. Valores modales en los predicados complejos.....	138
Tabla 31. Valores aspectuales en los predicados complejos.....	140
Tabla 32. Valores de interacción en los predicados complejos	143
Tabla 33. Funciones sintácticas del evento resultante (objeto de convencimiento).....	146
Tabla 34. Estructuras sintácticas del objeto de convencimiento en función de objeto preposicional.....	147
Tabla 35. Preposiciones que introducen el evento resultante en función de OP.....	149
Tabla 36. Relación objeto del convencimiento – tipo de referente.....	154
Tabla 37. Relación preposición-grado de realización del objeto de convencimiento	156
Tabla 38. Relación objeto del convencimiento – valoración del referente.....	159
Tabla 39. Propuesta de definiciones para los verbos del tipo de <i>convencer</i>	179

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1. Interacción entre los niveles de la estructura argumental.....	32
Esquema 2. Niveles de complejidad (Maldonado, 2002).....	108
Esquema 3. Componentes y participantes del evento de convencimiento.....	110
Esquema 4. La causa psicológica como un tipo de reflexividad semántica	119
Esquema 5. Relación causal entre los participantes del evento causativo de convencimiento.....	123
Esquema 6. Diferencias en el grado de mediación o despliegue de la interacción entre causante y causado	168
Esquema 7. Grado de mediación e intencionalidad del causante	169
Esquema 8. Grado de mediación y presencia del instrumento	170
Esquema 9. Grado de mediación y resistencia del causado	172
Esquema 10. Grado de mediación y facilidad del evento causante.....	173
Esquema 11. Grado de mediación y éxito del evento causado	176
Esquema 12. Evento causativo de convencimiento y los predicados del tipo de convencer	178