Universitat Pompeu Fabra Barcelona

Treball de fi de màster de Recerca

Estrategias discursivas de posicionamiento al servicio de la legitimación de las dietas milagro: el caso de la Dieta Dukan

Sara Silvente i Font

Màster: Estudis del Discurs: Comunicació, Societat i Aprenentatge

Edició: 2015-2016

Directors: Dra. Montserrat González

Any de defensa: 2016

Col·lecció: Treballs de fi de màster

Programa oficial de postgrau
"Comunicació lingüística i mediació multilingüe"

Departament de Traducció i Ciències del Llenguatge

ÍNDICE

Resumen / Abstract.....2

1. Introducción.....3

2. Marco conceptual.....5

2.1. La legitimación en el discurso corporativo……6

2.2. La Teoría de la Valoración *(Appraisal Theory)*……... 10

2.2.1. Actitud: los subsistemas de JUICIO y APRECIACIÓN.....11

2.2.2. Posicionamiento dialógico: el sistema de Compromiso.....13

3. Preguntas de investigación.....18

4. Presentación del corpus.....19

5. Metodología.....22

5.1. Procedimiento de recolección y de análisis de los datos……..22

5.1.1. Proceso de recolección y análisis de expresiones de JUICIO y APRECIACIÓN (P.E.1.).....23

5.1.2. Proceso de recolección y análisis de expresiones de Compromiso (P.E.2.)...26

6. Resultados del análisis y discusión.....27

7. Conclusiones.....43

8. Referencias bibliográficas.....46

9. Anexos.....51

Resumen

En las últimas décadas, se han popularizado una serie de métodos adelgazantes conocidos como «dietas milagro» por su rápida eficacia. Tales negocios, carentes de aval científico, se enfrentan a las críticas de reconocidas organizaciones sanitarias, cuyas detracciones son asiduamente divulgadas por los medios de comunicación masiva. Atendiendo a estas circunstancias, y como primera aproximación a este inexplorado contexto, se lleva a cabo un estudio de caso en el que se analizan las estrategias discursivas de posicionamiento que activa la Dieta Dukan en su página web oficial, con el propósito de legitimarse ante sus potenciales seguidores. Tomando la Teoría de la Valoración, se analizan una serie de recursos actitudinales y dialógicos a fin de desvelar los modos en que estos contribuyen al ejercicio de la legitimación discursiva. Los resultados dan cuenta de que la Dieta Dukan legitima sus métodos a través de la legitimación de su creador, Pierre Dukan, así como –y sobre todo– mediante la construcción discursiva de una voluntad didáctica propia. Esta sería, en última instancia, fruto de la construcción de un/a interlocutor/a categorizado de incapaz y de una disciplina dietética incompetente, la cual precisa ser reinventada.

Palabras clave: Dieta Dukan, posicionamiento, legitimación, valoración, análisis discurso

Abstract

In the last decades, a series of weight-reducing methods, known as 'celebrity diets' because of their fast efficiency, have become largely popular. Such methods, deprived of scientific evidences, have to deal with the negative reviews of prestigious healthcare organizations, whose position is well documented by the mass media. Considering this situation, and as a first view on this unexplored context, we have been carrying out a case study in which we have been analysing discursive stance strategies activated by Dukan Diet in its official website in order to legitimate itself before the potential consumers. A series of attitudinal and dialogic resources from the Appraisal Theory are analysed to explore the way they contribute to the discursive legitimation exercise. The results show that Dukan Diet legitimate its methods through the legitimation of their designer, Pierre Dukan, as well as –and most of all– through a discursive construction of a didactic will. Ultimately, this would be the result of the construction of an interlocutor and a dietetic discipline both categorized as incompetent, the discipline requiering to be reinvented.

Keywords: Dukan Diet, stance, legitimation, appraisal, discourse analysis

1. Introducción

Se conocen como *dietas milagro* (así como *dietas de autor* o *dietas heterodoxas,* entre otros) una serie de métodos de adelgazamiento caracterizados por prometer, desde sus discursos publicitarios, una notoria pérdida de peso que se conseguiría en un breve plazo de tiempo y sin el mínimo esfuerzo. Si bien esto último queda en tela de juicio, la (real) eficacia de estos regímenes recae en la prescripción de una dieta radical, asentada sobre la base de la ingesta casi exclusiva de un determinado tipo de alimentos, en detrimento de otros, que quedan «prohibidos». Organizaciones sanitarias de reconocimiento internacional como la American Dietetic Association (Wansink, 2006), entre otras, vienen largo tiempo alertando del carácter fraudulento e ilegal de estos métodos, que comercializan con preceptos, servicios y productos propios carentes de evidencias científicas que prueben su eficacia en términos dietéticos o validen su seguridad para la salud pública (Basulto, Manera y Balada, 2012; Basulto et al., 2012). En este sentido, uno de los inconvenientes a menudo denunciados corresponde al denominado «efecto rebote» o «efecto yoyó»; este refiere a la recuperación (y al probable sobrepaso) de los kilos perdidos, fruto de una rápida e importante reducción de peso y del cambio drástico que supone la vuelta a la dieta variada. Según el Grupo de Revisión, Estudio y Posicionamiento de la Asociación Española de Dietistas-Nutricionistas (GREP–AED-N), el efecto rebote desemboca en estragos psicológicos relativos al sentimiento de culpa y a la pérdida de autoestima, además de incrementar el riesgo de mortalidad total (Basulto et al., 2012: 413). No obstante, y a pesar de que las advertencias de esta clase son asiduamente divulgadas por los medios de comunicación masiva, las dietas milagro captan miles de adeptos año tras año, hasta el punto que cada temporada dispone de su(s) «dieta(s) de moda» (Wansink, 2006). Recientemente, ha destacado de modo particular el caso de la Dieta Dukan, uno de los regímenes más populares a la vez que más denunciados a nivel internacional.

También conocida como *método* Dukan*,* la Dieta Dukan fue creada por el nutricionista francés Pierre Dukan a finales de la década de los setenta. Se trata de un régimen de adelgazamiento basado en el consumo ingente de alimentos proteicos, cuya dosis de ingesta se circunscribe a una estructura dividida en cuatro fases; dos destinadas a perder los kilos deseados (*fase de ataque* y *fase de crucero*) y dos que procuran el mantenimiento del

peso conseguido (*fase de estabilización* y *fase de consolidación*). No obstante, el método y su creador no conocieron el verdadero éxito hasta la reedición del libro de Dukan titulado *Je ne sais pas maigrir,* en el año 2010.[1] El repentino salto a la fama del nutricionista y su dieta a nivel internacional condujo a que numerosas instituciones europeas fijaran la atención en las directrices alimenticias «dukanianas», así como en sus prácticas comerciales. Diversas asociaciones sanitarias, de entre las que destaca la Agence Nationale de Sécurité Sanitaire de l'Alimentation (ANSES, 2010) en el terreno francés, estudiaron las posibles consecuencias del seguimiento de la Dieta Dukan, hasta concluir que se trata de un método sujeto a un gran número de riesgos –p.e., elevación de la presión arterial, enfermedades cardiovasculares, alteraciones psicológicas y hormonales, entre otros (ANSES, 2010; Basulto et al., 2011)– y, por ende, altamente peligroso para la salud pública. Las polémicas erigidas en torno a Dukan culminan, finalmente, en la expulsión de este del colegio de médicos de Francia en 2014, acusado de haber popularizado un método dietético carente de evidencias científicas y de haber subordinado la medicina a finalidades meramente comerciales (Peces, 2014; Basulto, 2014). A pesar de todo ello (si no *a raíz de*), apenas un mes después de su expulsión, Dukan amplia su método e incluye una dieta alternativa, la Escalera Nutricional; aun conservando el distintivo de «régimen proteinado», esta segunda propuesta dietética contaría con instrucciones menos restrictivas que la primera, llamada hoy Método Dukan (clásico). Sin embargo, las referidas polémicas desembocaron, finalmente, en la caída del negocio dietético, lo cual no impide, no obstante, que, a día de hoy, Dukan siga defendiendo la eficacia y la seguridad de sus métodos.

Durante los últimos seis años, las señaladas controversias han constituido, en plurales ocasiones, el centro de atención de diversos medios de comunicación internacionales. De hecho, actualmente, tanto en artículos periodísticos como en *blogs* y foros de nutrición, a menudo se alerta sobre una nueva dieta milagro emergente mediante expresiones como «la nueva Dukan», «otra dieta milagro como la Dukan», o similares. Así, y teniendo en consideración la reconocida autoridad de las organizaciones detractoras citadas, este

1 En efecto, dicho manual logra convertirse en *best-seller* en Francia, con más de 140000 ejemplares vendidos (Payot, 2010). Del mismo modo, en nuestro país, será el libro más vendido en el año 2011 en la categoría de «no-ficción» (Boletín del Observatorio de la Lectura y el Libro, nº9, 2012).

estudio se pregunta por las estrategias discursivas activadas por la empresa Dukan a fin de hacer frente a las duras críticas y legitimar sus métodos ante el público. En tanto internet constituye el instrumento de comunicación principal entre la Dieta Dukan (y las dietas milagro en general) y sus potenciales seguidores (ANSES, 2010; Basulto et al., 2012), resulta coherente suponer que el discurso de la página web oficial de la empresa dará cuenta de una voluntad de presentarse como una entidad fiable, segura y, en última instancia, legítima en el ámbito de la nutrición, y de la dietética en particular. Partiendo de este razonamiento, el presente escrito pretende estudiar, en la dimensión discursiva, (1) la relación interpersonal que la Dieta Dukan crea con sus potenciales lectores y (2) cómo dicha relación incide en el ejercicio de la legitimación. Para ello, se toma como base teórica principal la Teoría de la Valoración (*Appraisal Theory*) (Martin y Rose, 2003; Martin y White, 2005; Martin, 2001; White, 2003, 2015; Kaplan, 2004, 2007).

El presente escrito se estructura como sigue: en primer lugar (apartado 2.), se revisan los conceptos teóricos requeridos en el análisis propuesto, a partir de los cuales se formulan los objetivos de la presente investigación (apartado 3.). Tras ello, se ofrece una presentación del corpus (apartado 4.) y se exponen los procedimientos metodológicos seguidos en la recolección de los datos y en el análisis de los mismos (apartado 5.). El sexto apartado está dedicado a la exposición y discusión de los resultados obtenidos y, finalmente, se plantean las conclusiones a las que se ha llegado, así como posibles líneas futuras de investigación.

2. Marco conceptual

En este apartado, se exponen los principios teóricos que servirán de guía a la presente investigación. Así, primeramente, se ofrece una breve aproximación a la noción de *legitimación* y se mencionan trabajos dedicados a su estudio, tanto a nivel teórico como práctico. Respecto de estos últimos, se hace especial énfasis en aquellos situados en el contexto de los discursos corporativos. Finalmente, se expone el concepto de *posicionamiento* y, acto seguido, la Teoría de la Valoración (Martin y White, 2005), base desde donde se abordará el análisis del primero.

2.1. La legitimación en el discurso corporativo

En las últimas décadas, la legitimación en el discurso ha despertado un notable interés entre los autores del Análisis Crítico del Discurso (ACD), cuyos trabajos a este propósito abordan (principalmente) discursos de cariz político e institucional, provenientes de centros de poder (p.e., Fairclough y Wodak, 1998; Martín Rojo y van Dijk, 1997; van Leeuwen y Wodak, 1999; van Dijk, 2005; Reyes, 2011; Martínez Lirola, 2014, entre otros). Desde esta perspectiva sociopolítica de estudio, van Leeuwen (2007) propone que el ejercicio de la legitimación viene a responder a las preguntas «¿Por qué deberíamos hacer esto?» (*Why should we do this?*) y/o «¿Por qué deberíamos hacerlo de este modo?» (*Why should we do this in this way?*), y establece una serie de categorías semánticofuncionales que actuarían como respuesta (véase van Leeuwen y Wodak, 1999; van Leeuwen, 2007). En la misma línea, Reyes (2011: 782), por su lado, define la legitimación, en sentido amplio, como el proceso argumentativo por el que los hablantes acreditan y justifican un tipo de comportamiento, ya sea mental o físico, a fin de conseguir un determinado propósito. Tomando la propuesta de van Leeuwen (2007) como referente, el autor declara que el emisor suele buscar el respaldo de la audiencia presentando sus propuestas como pertenecientes a o como ilustrativas de «lo bueno», «lo apropiado», ambos términos ideológicos en tanto su significado está sujeto al sistema de valores del grupo social (y la ideología) desde el que se emplean.

No obstante, en estos mismos años, otros autores dedicados al ACD han puesto en evidencia el interés que suscita el análisis de la legitimación no solo en el contexto político e institucional, sino también en el de entidades no estatales, como es el caso del discurso empresarial corporativo. Desde esta perspectiva, Ruth Breeze subraya que «there are strong arguments for extending the analysis to other social actors within the state sector, as well as to non-state institutions which defend their position in the social sphere» (2012: 5). En efecto, sobra apuntar el fuerte impacto que las grandes empresas, particularmente las multinacionales, ejercen sobre la sociedad; desde ser causa de desastres medioambientales hasta verse envueltos en escándalos de abusos de poder (Fuoli, 2012), las grandes empresas se ven a menudo inducidas a justificar sus actos ante un público (y unos inversores) cada vez más atentos a sus «deslices» (Deegan et al., 2000). Esto se evidencia

en las «comunicaciones corporativas sociales», informes que las multinacionales publican voluntariamente y en los que incluyen cartas a los inversores (*letter to shareholders*) a fin de legitimar su compañía o su sector ante la audiencia (Deegan et al., 2000; Breeze, 2012; Fuoli, 2012). Desde este enfoque, Breeze (2012: 4) sugiere que la legitimación

> is related in pragmatic terms to self-defense, since the agent that seeks to legitimate itself generally operates by providing reasons, grounds or acceptable motivations for actions that have been or could be criticized by others.

Atendiendo al papel fundamental que toma la detracción en el presente escrito, la definición propuesta por la autora se presenta como la más adecuada, en tanto enfatiza el papel de la crítica, factual o potencial, como «factor motor» de la legitimación. Cabe tener en consideración, no obstante, que, en el discurso corporativo o empresarial, coexisten elementos destinados a la promoción con otros relativos a la explicación y la autodefensa, activados para prevenir o apaciguar las críticas en asuntos más o menos concretos (adaptado de Breeze, 2012: 5). En el caso de la presente investigación, en la que se estudian discursos web –esencialmente propagandísticos (Santos García, 2012)–, se considera que los recursos promocionales bien pueden estar al servicio, simultáneamente, de un acto legitimador. Esta cuestión acerca de los límites de cada dimensión se desarrollarán detalladamente en el cuarto apartado.

Atendiendo a lo expuesto hasta el momento, cabe destacar una serie de particularidades que presentan los discursos corporativos contemplados en el presente estudio. En primer lugar, los estragos que puedan causar los negocios de las dietas milagro difícilmente alcancen, más que la dimensión, la vistosidad de, por ejemplo, una catástrofe medioambiental causada por la mala praxis de una empresa multinacional; el perjuicio social de estos métodos pasa más inadvertido, en tanto afecta a una esfera «imperceptible», como es la economía individual y, sobre todo, la salud física y psicológica. En segundo lugar, las críticas que reciben las dietas milagro (críticas, por tanto, factuales) y, específicamente, la Dieta Dukan, no se deben a una acción en concreto, sino que la mera existencia de estos negocios es controvertida; en el momento en que se divulga que tal o cual método de adelgazamiento tiene cabida en el grupo de las dietas milagro, aquel, en tanto negocio, precisa defenderse, justificarse, y la legitimación se convierte en un

ejercicio prácticamente imperativo y constante. Asimismo, es importante notar que el estudio de la legitimación en los discursos corporativos se ha abordado, principalmente, mediante análisis de contenido (Fuoli, 2012). En este trabajo, no obstante, entendiendo que «la legitimación representa una *relación* con una audiencia» (Suchman, 1995: 594)[2], nos inclinamos por un análisis de base lingüística-funcional, es decir, enfocado a las funciones que cumple el lenguaje en uso. Nuestro interés se asienta en explorar los mecanismos por los que el productor discursivo (en este caso, la Dieta Dukan) se posiciona de determinados modos en un intento de legitimarse ante su audiencia (véase el apartado 3., donde se exponen las preguntas de investigación del presente escrito).

El estudio del posicionamiento ha sido abordado en el ámbito del discurso bajo distintas denominaciones; por ejemplo, «posicionamiento» (*stance*) (Biber y Finegan, 1989; Du Bois, 2007; Marín Arrese, 2009, 2011a, 2011b; Hart, 2011), «valoración» (*appraisal*) (Martin y White, 2005) o «evaluación» (*evaluation*) (Hunston y Thompson, 2001), entre otros. Atendiendo a las diferentes tradiciones de estudio que abordan el fenómeno del posicionamiento, este puede definirse, en sentido amplio, como la toma de una posición enunciativa determinada por parte del hablante/escritor –o de algún otro sujeto «conceptualizador»–, la cual refleja las actitudes, las valoraciones y los conocimientos del sujeto acerca de un evento o una proposición particulares (Marín Arrese, 2011a, 2011b). Su contribución en la construcción discursiva de la legitimación ha sido objeto de estudio en trabajos teóricos y prácticos como los de Hart (2011) o Marín Arrese (2009, 2011a, 2011b); estos autores, sirviéndose de la noción de *stance*, proveen una serie de categorías y recursos analíticos destinados a describir las relaciones que el emisor, a fin de justificar sus actos/palabras ante su audiencia, establece con esta última. Así, los autores distinguen entre la legitimación discursiva «de acciones» y la de «aserciones»; la primera se considera orientada a influenciar el curso de la realidad en sí misma (Marín Arrese, 2011b: 790), y en ella intervendrían, de acuerdo con Marín Arrese (2011a, 2011b), recursos de modalidad deóntica, dinámica y volitiva. Para Hart (2011), la legitimación de acciones depende de constructos de cariz funcional, como la «identificación», el «*frame*» y el «posicionamiento deíctico». La legitimación de aserciones, por su lado, está dirigida a evaluar la probabilidad de la facticidad de un evento y/o la validez de la proposición que designa tal evento (Marín

2 Cita extraída de Fuoli (2012). El subrayado pertenece al texto original.

Arrese, 2011b: 790). Ambos autores coinciden en que esta segunda clase de ejercicio legitimador discursivo se erige a través de, principalmente, expresiones evidenciales y de modalidad epistémica (Hart, 2011; Marín Arrese, 2009, 2011a, 2011b).

Marín Arrese (2011b: 791) define la evidencialidad como la codificación lingüística de las fuentes de información por las que el hablante se siente avalado para aseverar tal o cual información. El marcador o la expresión evidencial da cuenta, a su vez, de la actitud del hablante frente a la validez de dicha información. Las expresiones de modalidad epistémica indican el grado de certeza del hablante respecto de la información/evento profesada/o, así como el grado probabilidad de su realización o factividad (adaptado de Marín Arrese, 2011b: 791). La estrecha (si no inherente) relación que guardan estos fenómenos con la actitud o el posicionamiento adoptada/o por los hablantes ha sido (y es) ampliamente estudiada desde una aproximación discursiva (p.e., Biber y Finegan, 1989; Dendale y Tasmowski, 2001; Conrad y Biber, 2001; De Haan, 2005; Bednarek, 2006; González et al., 2014, entre muchos otros).[3]

Desde otro tipo de enfoque, uno de los trabajos prácticos que más relacionado se ve al presente estudio es el de Fuoli (2012); en él, el autor aborda la construcción de la legitimación en un análisis comparativo entre dos cartas a los inversores (véase supra) de dos populares multinacionales (IKEA y BP). Tomando la Teoría de la Valoración de base, Fuoli estudia los efectos de los recursos valorizantes en (1) la construcción de la identidad de las respectivas empresas, y en (2) la relación que estas establecen y negocian con sus potenciales interlocutores respectivamente. Análogamente, en el presente estudio, se estudiarán los efectos del posicionamiento en la construcción de la legitimación en un discurso corporativo desde la perspectiva dialógica de la Teoría de la Valoración, elaborada por la Escuela de Sydney (Martin, 2001; Martin y Rose, 2003; Martin y White, 2005; White, 2003, 2015). Así, se dedican las líneas siguientes a la explicación de esta teoría, enfatizando en los conceptos precisos de los que nos serviremos.

3 Para una visión panorámica de los principales enfoques desde los que se estudia la evidencialidad y la modalidad epistémica (así como sus relaciones), véase Dendale y Tasmowski (2001).

2.2. La Teoría de la Valoración (*Appraisal Theory*)

Nacida como una extensión de la Lingüística Sistémico Funcional, la Teoría de la Valoración atiende a la semántica de las relaciones interpersonales que se crean, establecen y negocian a través del lenguaje en uso (Martin y White, 2005; White, 2003, 2015). Partiendo de la *metafunción interpersonal* de Halliday (1994), la noción de *valoración* se entiende, en este marco, como la «construcción discursiva de la actitud y de la postura intersubjetiva» (Kaplan, 2004: 58). Así, el foco de atención de esta teoría se sitúa en los recursos lingüísticos que intervienen en la construcción de un terreno interpersonal, es decir, en los recursos propios del lenguaje de la evaluación, que abarca las expresiones de la actitud, de la emoción (posicionamiento actitudinal) y del compromiso (posicionamiento dialógico), mediante los que los hablantes/textos negocian, intersubjetivamente, la toma de tal o cual posición (White, 2015; Kaplan, 2004). En otras palabras, se trata de un enfoque interesado en estudiar las estrategias lingüísticas que los hablantes/textos activan a fin de definir y negociar relaciones de empatía, solidaridad y alineamiento (*alignment*) con sus interlocutores/lectores.

Martin y White (2005) reúnen los significados interpersonales en tres grandes dominios semánticos o «sistemas» (Kaplan, 2004): la Actitud (*Attitude*), el Compromiso (*Engagement*) y la Gradación (*Graduation*). La primera se divide en los subsistemas de AFECTO (*affect*), JUICIO (*judgement*) y APRECIACIÓN (*appreciation*), que se ocupan de las expresiones lingüísticas relativas a la emoción, a los juicios éticos y a las valoraciones de fenómenos naturales, entidades y procesos respectivamente.[4] La segunda, Compromiso, atiende a los recursos lingüísticos mediante los que la voz del hablante/escritor toma una determinada posición respecto de otras visiones externas, alternativas a la suya propia, negociando así la «argumentabilidad» o «debatibilidad» (*arguability*) de sus enunciados dentro de la diversidad de perspectivas (White, 2015). Por último, la categoría de Gradación reúne las expresiones lingüísticas que acrecientan o disminuyen la intensidad de las valoraciones expresadas. En el presente estudio, nos centraremos en (1) las expresiones

4 A fin de distinguir la denominación de los sistemas y subsistemas de su significado primario, se ha respetado el formato tipográfico de Martin y White (2005) –mayúscula inicial y versalitas respectivamente–. La traducción de la terminología propia de los autores ha sido tomada de Kaplan (2004, 2007).

de JUICIO y APRECIACIÓN, relativas al dominio semántico de la Actitud, y en (2) el sistema de Compromiso. Dichas categorías se presentarán con más detalle en las líneas siguientes, de acuerdo con las explicaciones de Martin y White (2005), White (2003, 2015) y Kaplan (2004).

2.2.1. Actitud: los subsistemas de JUICIO y APRECIACIÓN

Como se venía adelantando, el subsistema de JUICIO concierne a las expresiones encargadas de evaluar el comportamiento humano en relación a la ética y a las normas sociales (White, 2015). De acuerdo con Martin y White (2005: 52), las manifestaciones de JUICIO más evidentes son aquellas que refieren a aspectos de legalidad/ilegalidad, moralidad/inmoralidad, cortesía/descortesía, entre otras, y que los autores reúnen bajo el nombre de Sanción social (*Social sanction*). En este tipo de juicios se integran las variables de +/- veracidad (p.e.: *sincero/a, honesto/a, genuino/a, mentiroso/a,* etc.) y +/- integridad (p.e.: *bondadoso/a, justo/a, inmoral, cruel,* etc.). No obstante, existen otras expresiones que juzgan el comportamiento humano sin necesidad de que factores relativos a la legalidad o la moral se vean implicados (White, 2015); este es el caso de las valoraciones no-institucionalizadas, relativas a la Estima social (*Social esteem*) y efectuadas sobre cuestiones de +/- normalidad (p.e.: *único/a, increíble, convencional, tradicional,* etc.), de +/- capacidad (p.e.: *genio, brillante, competente, estúpido/a, incompetente,* etc.) y de +/- tenacidad o disposición psicológica (p.e.: *decidido/a, valiente, bravo, cobarde, receloso/a, vago/a,* etc.). Es importante hacer notar que la interpretación de los significados vehiculados por los recursos de JUICIO depende siempre del grupo social, la cultura y/o la ideología desde la que los segundos se empleen y se reciban respectivamente (White, 2015). Así, y teniendo esto último en especial consideración, Martin y White (2005) establecen las siguiente clasificación de las categorías de JUICIO (Tabla 1):

Tabla 1
Categorías y variables del subsistema de JUICIO (adaptado de White, 2015: 12)

Estima social			**Sanción social**	
+/- Normalidad	**+/- Capacidad**	**+/- Tenacidad**	**+/- Veracidad**	**+/- Integridad**
'el comportamiento de esta persona, ¿es inusual, especial, corriente?'	'¿se trata de una persona competente, capaz?'	'¿se trata de una persona confiada, bien dispuesta?'	'¿se trata de una persona honesta?'	'¿se trata de una persona ética, moral?'

En cuanto al subistema de APRECIACIÓN, en él se incluyen evaluaciones (positivas y negativas) «estéticas», relativas a objetos, procesos y estados de hechos. Asimismo, también las personas pueden evaluarse en términos de APRECIACIÓN, pero, a diferencia del JUICIO, aquí no se valoran los comportamientos humanos, sino la apariencia o los rasgos de las personas en tanto *seres materiales* (p.e.: *bonito, guapo, agraciado, desagradable, robusto,* etc.).[5] De acuerdo con esto, Martin y White (2005) asignan a la APRECIACIÓN las variables de: (1) composición, que refiere a las percepciones de la proporción y el equilibrio ([composición: +/-balance]) y de los detalles ([composición: +/- complejidad]) del evento, objeto o proceso en cuestión; (2) reacción, que incluye las expresiones relativas al impacto que nos produce aquello evaluado ([reacción: +/- impacto]) y a las emociones que el mismo suscita ([reacción: +/- calidad]); (3) +/- valuación, concerniente a la significatividad o relevancia social que se le otorga a lo evaluado (adaptado de Martin, 2001). Una representación gráfica de estos conceptos se ofrecen en la Tabla 2.

Tabla 2
Categorías y variables del subsistema de APRECIACIÓN (adaptado de Martin, 2001: 160)

Composición		**Reacción**		**Valuación**
+/- **Balance**	+/- **Complejidad**	+/- **Impacto**	+/- **Calidad**	
'¿es un conjunto armónico?'	'¿es difícil de seguir?'	'¿me ha atrapado?'	'¿me ha gustado?'	'¿ha valido la pena?'

La naturaleza semántica de la tipología expuesta conlleva, no obstante, diversas complicaciones metodológicas: por un lado, las expresiones de Actitud pueden manifestarse a través de un amplio e indefinido conjunto de recursos lingüísticos –adjetivos, nombres, verbos, determinados adverbios, etc.– (Martin y White, 2005; Fuoli, en prensa). Por otro lado, y como consecuencia de la carencia de una lista de recursos fijos y específicos, determinadas expresiones valorativas pueden tener cabida en más de un subsistema de Actitud (Martin y White, 2005; White, 2015). Del mismo modo, debe

5 Respecto de las diferencias entre las categorías de JUICIO y APRECIACIÓN, White (2015: 2) señala que «JUDGEMENT assumes the involvement of human consciousness, volition or intentionality», de modo que «values of JUDGEMENT can be slotted into the collocational frames of the type 'It was *brave* of *Mary* to accept these payments'», lo cual no sucede con las expresiones de APRECIACIÓN («*It was *beautiful* of the *sunset* to light up the sky like that»).

tenerse en cuenta que una valoración puede expresarse, tanto de forma explícita (mediante un ítem axiológico concreto), como implícita. Estas cuestiones, determinantes para la recogida de datos y el análisis propuesto en el presente estudio, se tratarán con detenimiento más adelante (apartado 5.1.).

2.2.2. Posicionamiento dialógico: el sistema de Compromiso

El sistema de Compromiso, tal y como es entendido por Martin y White, parte de la tradición dialógica de la comunicación, según la que «all utterances are seen as in some way stanced or attitudinal» (Martin y White, 2005: 92). Así, los autores toman de Bakhtin (1981) el término de *dialogismo,* noción que apunta a una naturaleza dialógica de la comunicación verbal y bajo la que subyace la concepción de que hablar y escribir implica siempre, y simultáneamente: (1) revelar la influencia de o la referencia a aquello que ha sido dicho/escrito anteriormente sobre el tema tratado; (2) anticipar las respuestas de oyentes/lectores reales, potenciales o imaginarios (Martin y White, 2005; White, 2003). Por consiguiente, la detección de los recursos dialógicos activados permite desvelar cómo negocia el hablante las relaciones de (des)alineamiento para con las voces invocadas. Asimismo, en este proceso de negociación intersubjetivo, es posible determinar la construcción del posicionamiento del potencial interlocutor, puesto que los recursos activados actúan, también, para «inscribir al lector dentro del texto» (adaptado de Martin y White, 2005: 95). Esto significa que el hablante presenta sus aserciones de un modo u otro según el posicionamiento que espera, imagina o sabe que sus interlocutores sostienen respecto del asunto tratado (p.e., una pregunta retórica, por definición, no precisa de respuesta precisamente porque esta se da por sentada y compartida). A este respecto, y en cuanto al establecimiento de relaciones intersubjetivas de mayor o menor solidaridad, los autores se inclinan por una dicotomía alineamiento/desalineamiento.[6] Si bien desde la perspectiva dialógica se ha venido midiendo el grado de solidaridad entre interlocutores en términos de mayor o menor (des)acuerdo, como bien señalan Martin y White (2005: 96),

> it is always available to the speaker/writer to bid to maintain solidarity with those

6 Cabe destacar que el concepto de *solidaridad* admite distintas definiciones según el campo de estudio desde el que se emplee; por ejemplo, Antonio Briz, en sus trabajos sobre el fenómeno de la cortesía, entiende la solidaridad entre interlocutores como el grado de «su distancia o cercanía social o funcional, su lejanía o proximidad vivencial» (Briz, 2004: 72).

> with whom they disagree by indicating that they recognize this diversity of viewpoints as valid and that they are prepared to engage with those who hold a different position. Thus solidarity can turn, not on questions of agreement/disagreement, but on *tolerance* for alternative viewpoints […].[7]

Así, la perspectiva dialógica del posicionamiento, en la que impera la enfatización de la construcción de un terreno impersonal, se distancia de la visión de los estudios sobre evidencialidad y/o modalidad epistémica citados más arriba. Esto se debe a que, según White (2003, 2015), en estos últimos «los emisores y los receptores no se conciben como sujetos sociales, sino exclusivamente en términos individuales» (Kaplan, 2004: 68).

De acuerdo con estas nociones, el sistema de Compromiso (Martin y White, 2005; White, 2003, 2015) se divide en dos amplios grupos, el de las aserciones *monoglósicas* y el de las *heteroglósicas*; las primeras refieren a aserciones declarativas absolutas (Kaplan, 2004, 2007), que se caracterizan por manifestarse «desnudas» en términos dialógicos, es decir, por obviar o no aludir a visiones alternativas a la propuesta por el hablante (las proposiciones que se consideran consabidas, a menudo expresadas mediante estructuras copulativas, serían un buen –si bien no el único– ejemplo de este tipo de aserción). Las aserciones heteroglósicas, por el contrario, invocan y reconocen la existencia de voces alternativas. Los recursos heteroglósicos se dividen, a su vez, en dos grandes categorías según si son dialógicamente «contraídos» (*Dialogic contraction*) o «expansivos» (*Dialogic expansion*). Los contraídos presentan a un hablante que, aun reconociendo la existencia de otras visiones, toma una posición determinada respecto del tema tratado, invalidando o rechazando así opiniones otras, alternativas (p.e., *Tras años de investigaciones, el Dr. X <u>ha demostrado</u> que…*). Mediante el uso de recursos llamados expansivos, en cambio, el hablante reconoce la existencia de voces alternativas y presenta su aserción como una «posibilidad entre muchas» (Martin y White, 2005), como una visión surgida de la subjetividad propia (p.e., *creo que…*) o ajena (p.e., *el Dr. X cree que…*).

Así, por un lado, la Contracción Dialógica reúne las subcategorías de Refutación (*Disclaim*) y de Proclamación (*Proclaim*). La primera refiere a los mecanismos de negación y contra-expectación (proposiciones adversativas y concesivas, principalmente)

7 El subrayado no pertenece al texto original.

por los que el hablante rechaza o se posiciona en contra de una visión alternativa (p.e.: *Esto no es un caso excepcional*). La segunda, por su lado, abarca los recursos mediante los que se restringe la validez de voces externas presentando lo dicho como una obviedad o una opinión ampliamente compartida. Los recursos proclamativos se dividen en las categorías de (1) coincidencia (*concur*), que incluye expresiones que indican un conocimiento o una opinión compartida (p.e.: *Esto es, claramente, un caso excepcional*); (2) pronunciamiento (*pronounce*), conformada por expresiones que enfatizan, por voz del hablante, la validez de su proposición (p.e.: *Sostengo que esto es un caso excepcional*), y (3) respaldo (*endorse*), que refiere a las expresiones por las que el hablante presenta una información venida de una fuente externa como altamente válida y fiable (p.e.: *El Doctor X demuestra que esto es un caso excepcional.*)

Por otro lado, la Expansión Dialógica concierne a las subcategorías de Consideración (*Entertain*) y de Atribución (*Attribute*). La Consideración reúne un vasto número de recursos por los que el hablante presenta su aserción como una opinión, creencia o inclinación subjetivas, sin restringir la pertinencia de otras alternativas externas. Entre tales recursos, se encuentran expresiones evidenciales y modales (*pienso/creo que, es posible que, debemos de, aparentemente,* etc.), así como «expository questions», esto es, preguntas constituidas en torno a una información que se presenta como una posibilidad entre muchas (p.e., *¿Fue* (*realmente*) *el caso del Dr. X una excepción?*). Por último, la categoría de Atribución concierne a la inclusión de visiones relativas a subjetividades o voces externas a las del hablante, y se divide en las subcategorías de reconocimiento (*acknowledge*), que reúne expresiones por las que el hablante no toma una posición determinada respecto de la proposición «atribuida» (p.e.: *El Dr. X dice que se trata de una excepción)*, y distanciamiento (*distance*), que incluye expresiones por las que el hablante se distancia de (no se compromete ni se responsabiliza con) la información atribuida (p.e.: *Se rumorea que se trata de una excepción*).

Sin embargo, y como bien observan Marín Arrese y Núñez (2006), la clasificación de Martin y White (2005) no prioriza una distinción entre Posicionamiento Dialogístico (*Dialogistic Positioning*) y Posicionamiento Intertextual (*Intertextual Positioning*) –si bien esta diferencia sí es contemplada por White (2015)–; el primero refiere a los modos de

posicionamiento del hablante sujetos a la anticipación de este de las reacciones y respuestas que potencialmente manifestará el interlocutor, mientras que el Posicionamiento Intertextual alude al posicionamiento que adopta el hablante en cuanto a las proposiciones atribuidas, esto es, a las proposiciones extraídas de voces externas. Asimismo, la categoría de Consideración de Martin y White (2005) actúa, a nuestro modo de ver, como un «cajón de sastre» poco definido y demasiado emparentado con la categoría de Atribución, en tanto ambas incluyen expresiones evidenciales. Por último, el grado de (inter)subjetividad que el hablante atribuye a sus proposiciones –es decir, si presenta la información como fruto de su visión particular (subjetividad) o como potencialmente compartida con el interlocutor (intersubjetividad) (Nuyts, 2001)– no es tampoco contemplado en la clasificación de los autores. Es por todo ello que en este estudio optamos por la propuesta de Marín Arrese y Núñez (2006), quienes, a la luz de las observaciones comentadas, modifican las categorías constituyentes del sistema de Compromiso propuestas por White (2003, 2015) y Martin y White (2005). A continuación, se ofrecen las categorías establecidas por las autoras:

POSICIONAMIENTO DIALÓGICO[8]

(i) **Posicionamiento comprometido restringido** (*Restricted engaged stance*). Se trata de una versión análoga a la vez que restringida de la categoría de Contracción Dialógica de Martin y White (2005); reúne las subcategorías de Refutación y Proclamación. En esta última, las autoras añaden las proposiciones con carga valorativa que presentan la información como «factual» y objetiva (esto es, proposiciones no-modalizadas).

(ii) **Posicionamiento actitudinal** (*Attitudinal stance*). Aquí se reúnen las expresiones de juicio, necesidad, valoración o deseo del hablante, orientadas a persuadir al interlocutor. Esta categoría se divide en:

- Imposición (*Enforcement*): refiere a expresiones de modalidad deóntica y dinámica. Mediante su uso, el hablante espera que su interlocutor coincida con su visión o sus expectativas.
- Afecto (*Affect*): reúne expresiones que conciernen a los deseos, las intenciones o las expectaciones del hablante, incluyendo la modalidad volitiva.

8 La traducción de los conceptos de Marín Arrese y Núñez (2006) es propia del presente estudio.

(iii) **Posicionamiento epistemológico** (*Epistemological stance*). Esta categoría incluye expresiones de: (1) modalidad epistémica, es decir, concernientes al grado de certeza que el hablante atribuye a su proposición; (2) evidencialidad, relativas a las evidencias que tiene el hablante respecto de la validez de su proposición (Marín Arrese, 2011b). Se divide, a su vez, en diversas subcategorías:

- Probabilidad (*Likelihood*): incluye expresiones de modalidad epistémica, que indican el grado de certeza y compromiso del hablante respecto de la veracidad de su aserción.
- Percepción (*Perception*): concierne a expresiones evidenciales que refieren a evidencias adquiridas personalmente por vías sensoriales, lo que significa que también se contemplan evidencias inferidas –[+personales] y [-directas] (Plungian, 2001)–. Pueden ser expresadas como fruto de la subjetividad del hablante o como potencialmente compartidas con el interlocutor –intersubjetividad (Nuyts, 2001)–.
- Cognición (*Cognition*): abarca expresiones evidenciales subjetivas o intersubjetivas conformadas, principalmente, por verbos de pensamiento.
- Comunicación (*Communication*): refiere a informaciones que han sido adquiridas por el hablante por un proceso comunicativo, que puede responder a una «auto-atribución» (p.e.: *he dicho que…*).

ATRIBUCIÓN (POSICIONAMIENTO INTERTEXTUAL)

La categoría de Atribución, que refiere a la inclusión de voces externas a la del emisor –efectuada mediante expresiones evidenciales–, se divide en tres subcategorías en función del grado de validez que el emisor otorga a la proposición atribuida (Marín Arrese, 2011b). Así, se distingue entre:

(i) **Apoyo** (*Endorsement*). El hablante respalda explícitamente la proposición atribuida, perteneciente a una voz externa.

(ii) **Distanciamiento** (*Dis-endorsement*). El hablante rechaza, implícita o explícitamente, la validez o la fiabilidad de la proposición atribuida.

(iii) **No-apoyo** (*Non-endorsement*). La voz textual no se compromete con el contenido de la proposición atribuida, sino que adopta una posición neutra.

La propuesta de Marin Arrese y Núñez (2006) ofrece, a nuestro modo de ver, una

clasificación más operativa para el estudio del posicionamiento, en tanto permite conservar la visión dialógica de la comunicación –notablemente reivindicada por los autores australianos (Martin y White, 2005; White, 2015; Kaplan, 2004)–, así como abordar esta misma por medio de un análisis que contemple las distinciones entre los diferentes recursos semántico-pragmáticos activados (este es el caso de, principalmente, los tipos de expresiones evidenciales y modales). Así, una vez revisados los conceptos teóricos pertinentes, damos paso a la exposición de las preguntas que guiarán la investigación.

3. Preguntas de investigación

Atendiendo a las cuestiones expuestas hasta el momento, la pregunta motriz que guiará nuestro análisis se formula como sigue:

P.M. ¿Cómo contribuyen las estrategias relativas a la expresión de la actitud –JUICIO y APRECIACIÓN (Martin y White, 2005)– y al posicionamiento dialógico (Marín Arrese y Núñez, 2006)– a la construcción de la legitimación de la Dieta Dukan?

A fin de facilitar tanto el proceso de análisis como la exposición y discusión de los resultados, se ha desgranado la pregunta motriz en las siguientes preguntas específicas (P.E.):

P.E.1 ¿Qué recursos relativos a la expresión de juicios y apreciaciones contribuyen a la construcción de la identidad de la Dieta Dukan? ¿Cómo contribuye dicha identidad al acto de legitimación?

P.E.2 ¿Qué posicionamiento adoptan los emisores respecto de sus potenciales interlocutores en términos dialógicos? ¿Cómo contribuye dicho posicionamiento al acto de legitimación?

Como se adelanta en la formulación de P.E.2, partimos de la constatación de dos emisores responsables de la web/empresa: por un lado, existe una voz desconocida (prototípica de las páginas web), que impera en la mayoría de los textos y se encarga de exponer la información. En determinadas (aunque escasas) ocasiones, la despersonalización que caracteriza su discurso deja paso, en un mismo texto, a un «nous» (*nosotros*) que explicita representar al equipo de la Dieta Dukan; de ahí que a este emisor se haya denominado

«DD». Por otro lado, también toma voz, en primera persona del singular, Pierre Dukan, creador de la Dieta Dukan.

Así, en cuanto a PE.1, partimos del supuesto de que las expresiones valorativas activadas contribuirán a la construcción de un autoretrato positivo (véase infra); no obstante, nuestro interés en este punto recae en desvelar las propiedades específicas de dicho retrato, que se analizarán a partir del estudio de los juicios y las apreciaciones manifestados por DD y Pierre Dukan respecto de sus comportamientos y de las virtudes/los beneficios de los programas dietéticos que promocionan, respectivamente.

Acto seguido, el análisis requerido en P.E.2 contempla la categoría del Posicionamiento Dialógico, circunscrito al sistema de Compromiso (Marín Arrese y Núñez, 2006). Nuestro objetivo aquí reside en identificar la relación que DD y Pierre Dukan establecen discursiva y respectivamente con sus potenciales lectores. Para ello, se estudiará la incidencia de los recursos de Posicionamiento Dialógico en (1) la creación y negociación de relaciones de mayor o menor solidaridad y (2) en la construcción del potencial interlocutor y del posicionamiento de este. Así, en las líneas siguientes se presenta el corpus estudiado y los criterios de los que dependió su selección.

4. Presentación del corpus

El corpus de la presente investigación está compuesto por 16 discursos extraídos de la versión original, en francés, de la página web oficial de la Dieta Dukan (www.regimedukan.com).[9] Se trata de un portal con fines comerciales y cuyo principal objetivo reside en la promoción del *coaching* Dukan; este es un servicio de seguimiento en línea que el/la usuario/a puede contratar únicamente a través de la página web en cuestión. Según se explica, se trata de una herramienta de apoyo basada en ofrecer consignas alimenticias y consejos diarios –vía correo electrónico– a aquellas personas que se encuentren realizando uno de los programas dietéticos Dukan y contraten el servicio. No obstante, en dicha web, los usuarios pueden también encontrar información variada sobre la Dieta Dukan, en su más amplio sentido (p.e., información acerca de su creador, de los

9 A partir de este momento, nos servimos del término *discurso* para hacer referencia (1) al texto que conforma una entrada individual (entidad contable) y (2) al conjunto de textos producidos por un solo emisor (entidad incontable).

programas dietéticos que se proponen, de las fases que componen estos últimos, de la terminología propia, etc.).

En el momento de la recolección del corpus,[10] la página web cuenta con un encabezado que permanece fijo en todas las secciones y que se ve conformado por los siete títulos (desplegables) siguientes, que actúan como ejes temáticos: *La Méthode Dukan*, *Le Coaching Classique*, *L'Escalier Nutritionnel*, *Les Actus*, *E-Boutique*, *Forum*, y *Mobile*. Así, la navegación por la web se estructura en tres niveles: cada uno de los títulos referidos contiene su sección respectiva (1), desgranada, a su vez, en distintas subsecciones (2). Estas últimas contienen una serie de entradas individuales (3), cada una de las cuales está conformada por un único texto, dedicado a un tema concreto. De este tercer nivel es de donde se extraen 14 de los 16 textos que conforman nuestro corpus. Los dos discursos restantes corresponden a la página de bienvenida o de inicio (*Accueil*) y a una sección dedicada a las preguntas frecuentes (*Foire Aux Questions – FAQ*) respectivamente (el/la usuario/a puede acceder a las *FAQ* desde la página de *Accueil,* así como desde diversos hiperenlaces distribuidos por las distintas secciones).[11] Si bien se trata de un soporte que cuenta con un amplio abanico de recursos semióticos, los datos y el análisis de esta investigación se centran exclusivamente en el contenido puramente lingüístico de los textos (títulos y subtítulos intratextuales incluidos).

Tal y como se indicaba en el apartado 2.2., en los discursos corporativos, los elementos propagandísticos tienden a combinarse con otros orientados a la legitimación (Breeze, 2012). En tanto ambos comparten una naturaleza persuasiva que se traduce en la construcción de un autoretrato positivo, en el discurso web, prototípicamente promocional (Santos García, 2012),[12] un mismo enunciado –o incluso toda una sección– puede clasificarse como publicitario o como legitimador según los objetivos establecidos por el analista. En nuestro caso, y teniendo en cuenta que las críticas que recibe la Dieta Dukan

10 El corpus se recopiló el 11/01/2016. Se ha creído conveniente aportar este dato puesto que el soporte web se caracteriza por ofrecer la libertad de actualizar o eliminar su contenido en cualquier momento.

11 Para una muestra gráfica de la distribución y la estructura de la web en cuestión, véase el Anexo A.

12 De acuerdo con la citada autora, las *web sites* empresariales actúan como una «carta de presentación» que contiene toda la información general que requiere el potencial consumidor, al que se pretende captar (Santos García, 2012: 195).

provienen principalmente de organizaciones sanitarias y de asociaciones de nutricionistas, se considera que la legitimación como tal se construye en torno a los programas Dukan en tanto preceptos dietéticos. De ahí que se descartaran los discursos orientados a otros aspectos, como es el caso de las secciones *Le Coaching Classique, E-Boutique*, *Forum*, y *Mobile,* además de otras entradas individuales contenidas en las secciones contempladas. Asimismo, solo se han estudiado aquellos discursos producidos por el equipo de la Dieta Dukan y Pierre Dukan, puesto que nuestro interés reside en las estrategias legitimadoras activadas por los representantes de los métodos dietéticos explícitamente. Este criterio ha conducido a prescindir de subsecciones como, por ejemplo, las dedicadas a las narrativas de testimonios, cuyas particularidades, además, requerirían de un estudio a parte.

Atendiendo a estas consideraciones, a continuación se presentan los títulos de las secciones contempladas (nivel 1) junto con los discursos o entradas individuales que contienen respectivamente (nivel 3) y que confeccionan nuestro corpus (Tabla 2). Las secciones *Accueil* y *Foire Aux Questions* (*FAQ*) no presentan subsecciones, de modo que sus textos respectivos se encuentran en el nivel 1 de navegación.

Se optó por tomar como objeto de estudio los discursos de la página web porque este soporte, debido a su abierta accesibilidad, constituye uno de los instrumentos de comunicación primordiales y más económicos entre la Dieta Dukan y sus potenciales seguidores (ANSES, 2010; Basulto et al., 2012). Por consiguiente, y atendiendo a las duras críticas que ha recibido la empresa en cuestión, se presupone que los discursos de la web albergarán estrategias lingüísticas valorativas orientadas a la defensa de esos ataques y a legitimar el método Dukan ante los potenciales lectores/consumidores. Asimismo, nos inclinamos por la versión original de la página, en francés, a fin de permanecer lo más fieles posible a las elecciones lingüísticas de los productores discursivos.

Tabla 2
Corpus: discursos web seleccionados

(1) ***Accueil***	(2) ***FAQ***	***La Méthode Dukan***	***L'Escalier Nutritionnel***	***Les Actus***
		(3) Le Docteur Dukan	(9) L'Escalier & la consolidation	(13) Nouveau Livre: L'Escalier Nutritionnel
		(4) La Méthode Dukan classique	(10) Le coaching stabilisation	(14) Lettre de Pierre Dukan
		(5) L'escalier Nutritionnel	(11) La personnalisation	(15) Les études scientifiques
		(6) Le Juste Poids	(12) Le suivi quotidien	(16) Calculer votre IMC
		(7) Les 100 aliments à volonté		
		(8) La stabilisation		

Nota: La numeración responde a los textos/discursos individuales estudiados.

5. Metodología

En el presente apartado, se describirán los criterios que condicionaron el procedimiento de recolección de los datos, así como las estrategias de análisis posteriormente empleadas (sección 5.1.). Atendiendo a la presencia de dos emisores, los datos concernientes a P.E.1 y a P.E.2 respectivamente fueron recogidos y analizados según el origen de la voz valorizadora (*appraiser*).

5.1. Procedimiento de recolección y de análisis de los datos

De acuerdo con lo señalado en el cuarto apartado, nuestros datos integran tanto referencias al equipo de la Dieta Dukan (en el que integramos a Pierre Dukan), como a los programas dietéticos y a las partes que los constituyen –esto es, las fases y los normas alimenticias sobre los que se asienta–. Por lo tanto, no se abordarán, como se ha indicado, las expresiones valorativas relativas a otros aspectos (p.e., el servicio de *coaching*), que se consideran exclusivamente orientados a un ejercicio promocional.

Así las cosas, y puesto que las preguntas específicas del presente trabajo contemplan dos categorías de análisis distintas, en las siguientes líneas se describirá el proceso de recolección de datos que se ha seguido para cada una de ellas.

5.1.1. Proceso de recolección y análisis de expresiones de JUICIO y APRECIACIÓN (P.E.1.)

En el caso de P.E.1, se recogen las expresiones de JUICIO y APRECIACIÓN siguiendo, por un lado, los preceptos teóricos de Martin (2001), Martin y White (2005) y White (2015) –expuestos en la sección 2.3.1– y, por otro lado, las sugerencias metodológicas de Bednarek (2009), Fuoli y Hommerberg (2015) y Fuoli (en prensa).

A fin de minimizar, en la medida de lo posible, las dificultades metodológicas que conlleva la aplicación de la Teoría de la Valoración, Fuoli y Hommerberg (2015) proponen una serie de estrategias de recolección y de clasificación de los datos. En primer lugar, debe señalarse que, a menudo, las expresiones valorativas tienen cabida en más de un subsistema de Actitud. Este es el caso de la expresión subrayada en el siguiente ejemplo, que puede clasificarse como una expresión, bien de APRECIACIÓN, puesto que se evalúa a un agente [-humano], bien de JUICIO, en tanto el léxico empleado refiere a cualidades humanas:

(a) Le régime est basé sur l'efficacité des protéines dans la lutte contre le surpoids, sur la <u>sélection raisonnée</u> des nutriments indispensables pour le corps [...].

En este punto, Bednarek (2009) sugiere como posible medida resolutiva el establecimiento de un criterio primario de clasificación. En el caso del presente estudio, los ítems explícitos de APRECIACIÓN se han recogido atendiendo a la naturaleza [-humana] de los agentes o *targets* evaluados, que son el Método Dukan clásico, la Escalera Nutricional y el régimen Dukan –denominación que abarca los dos métodos dietéticos anteriores–. En cuanto a las expresiones de JUICIO, es necesario revisar, primero, otros problemas metodológicos ligados al análisis de este subsistema.

Como bien se deriva de (a), resulta pertinente distinguir entre expresiones de valoración explícitas e implícitas. Según Martin y White (2005) y White (2015), mientras que las primeras contienen una o más unidades léxicas con un significado positivo o negativo inherente, las segundas presentan una información como un hecho factual que, en determinados contextos culturales, puede *evocar* un juicio de valor. Sin embargo, el analista se encuentra a menudo con expresiones ambiguas a este respecto, como es el caso

de, por ejemplo, los siguientes enunciados:

(b) Après de 40 ans de pratique et plus de 40 000 patients traités, Pierre Dukan…

(c) Pierre Dukan: 35 ans d'expérience de lutte contre l'obésité.

En estos fragmentos, las expresiones *40 ans de pratique* y *plus de 40 000 patients traités* de (b), y *35 ans d'expérience* de (c) inducen a considerar a Pierre Dukan una persona experta en materia de nutrición y, por lo tanto, altamente competente ([JUICIO: +capacidad]). Sin embargo, queda en tela de juicio cuán explícita se presenta dicha valoración, dado que esta viene dada por la combinación de recursos de Gradación que introducen los términos *experiencia* y *práctica,* a los que se les puede atribuir una carga axiológica inherente o de tipo contextual.[13] Por otro lado, del ejemplo (c) se desprende un segundo juicio de valor que se insertaría en la categoría de [JUICIO: +tenacidad], proveniente de la expresión metafórica *lutte contre l'obésité.* No obstante, las cualidades que se le atribuyen a Pierre Dukan vienen enfatizadas por la primera parte de la proposición, *35 ans d'expérience*. Así las cosas, el ejemplo (c) conlleva dos tipos de juicio de valor ([JUICIO: +capacidad; JUICIO: +tenacidad]). Análogamente, la expresión de una emoción, que se vería inscrita en la categoría de AFECTO, puede sugerir connotaciones relativas a un juicio de valor. Esto se debe a que es posible valorar las emociones en términos de «bueno» o «malo», de «apropiado» o «inapropiado» (White, 2015). De este modo, una expresión como (d) manifiesta la emoción del hablante a la vez que suscita un juicio positivo ([JUICIO: +integridad]) respecto del mismo:

(d) [Je détiens une solution et] j'ai envie de la partager avec celles et ceux qui en ont besoin.

Así, estas cuestiones hacen de la delimitación y clasificación de la expresión valorativa, por un lado, y de la distinción entre valoraciones explícitas e implícitas, por otro, un proceso notablemente subjetivo (Fuoli, en prensa). Y es que, de acuerdo con Martin y White (2005: 206), es importante considerar que siempre habrá alguien que interprete el texto de un modo diferente, y «where its appraisal is more evoked than inscribed, we might

13 En estudios de naturaleza cuantitativa, otro punto problemático reside en cuántas instancias valorativas contiene, por ejemplo, (3), puesto que *40 ans de pratique* y *plus de 40 000 patients traités* pueden tratarse como un solo ítem o como dos distintos.

even argue that a range of readings is being facilitated, if not encouraged». Por consiguiente, resulta comprensible el que Fuoli y Hommerberg (2015) apuesten por ceñir el análisis a las expresiones valorativas explícitas. En el presente estudio, no obstante, se considera que prescindir de las valoraciones implícitas supone una pérdida significativa de información, de modo que los datos integrarán ambos tipos de expresiones. Así, y puesto que nuestro interés en este punto reside en examinar cómo los emisores construyen su identidad en tanto representantes de la Dieta Dukan, se recogen las expresiones que manifiestan, sea explícita o implícitamente, uno o varios juicios de valor. Se entiende, así, que la naturaleza del agente valorado no supone un criterio primario de clasificación. No obstante, los tres *targets* relativos al subsistema de APRECIACIÓN (véase supra) no se contemplarán en el análisis de las expresiones de JUICIO. Aun conscientes de que las apreciaciones pueden vehicular evaluaciones sobre los comportamientos humanos, se prefiere separar, en la medida de lo posible, los análisis de ambos subsistemas a fin de evitar repeticiones y de interrelacionar, a posteriori, los resultados obtenidos en uno y otro.

Atendiendo a estas cuestiones, y a fin de facilitar el proceso de recogida manual de los datos, se diseñaron dos rúbricas para los subsistemas de JUICIO y APRECIACIÓN respectivamente en función del *appraiser,* esto es, de la voz valorizadora. Así, en una se recogen las expresiones emitidas por DD y en la otra las emitidas por Pierre Dukan. Por último, cada rúbrica contempla los siguientes atributos: (1) localización de la expresión (título del texto) y (2) tipo de valoración, en términos +/- explicitud. A este último se añadió la opción *NC* a fin de recoger los casos dudosos y volver a ellos posteriormente (Tabla 3). De acuerdo con los citados autores, se han considerado [+explícitas] las instancias que contienen un ítem propiamente axiológico. En los casos en que la carga valorativa de dicho ítem se ve intensificada por un recurso de Gradación (cuantificación, comparativos y superlativos, principalmente), este también se señala como parte de la expresión evaluativa. En cambio, aquellas expresiones carentes de un ítem valorativo explícito y/o en que la valoración se desprende de recursos de Gradación, se han clasificado como [-explícitas].

Tabla 3
Rúbrica de recogida de datos (P.E.1)

JUICIO / APRECIACIÓN			
	VOZ VALORIZADORA: DD / Pierre Dukan		
Localización	**+ Explícito**	**- Explícito**	**NC**

Recogidas las expresiones valorativas en cuestión, estas se clasificaron según sus respectivas variables con la ayuda de las tablas de Martin (2001) –expuestas en el apartado 2.3.1.–. Tras esto, se procedió a la interpretación de los datos, procurando agrupar las instancias valorativas halladas en grupos semánticos para esbozar las propiedades que, según se desprende, conforman la identidad del equipo de la Dieta Dukan.

Por último, y a fin de otorgar la mayor transparencia posible al presente estudio, seguimos las recomendaciones metodológicas de Fuoli (en prensa) y Fuoli y Hommerberg (2015) y añadimos las rúbricas con los resultados obtenidos en P.E.1 en los Anexos B (expresiones de JUICIO) y C (ítems de APRECIACIÓN).

5.1.2. Proceso de recolección y análisis de expresiones de Compromiso (P.E.2)

El análisis del sistema de Compromiso se ha ceñido a las subcategorías concernientes al Posicionamiento Dialógico, que son (i) Posicionamiento comprometido restringido, (ii) Posicionamiento actitudinal y (iii) Posicionamiento epistémico (Marín Arrese y Núñez, 2006). Respecto de la primera, se recogen exclusivamente las instancias de Refutación puesto que, debido a las limitaciones metodológicas y de extensión del presente escrito, ha resultado inviable contemplar expresiones valorativas no-modalizadas –muy abundantes en el corpus–, que constituyen la clase de Proclamación.

Los datos se recogieron manualmente con la ayuda de dos rúbricas (una referente a DD y otra a Pierre Dukan) para cada subcategoría de Posicionamiento Dialógico. Análogamente a la presentada más arriba, las rúbricas contaban con el atributo de «localización». Respecto de las expresiones de Refutación (Posicionamiento comprometido restringido), se recogieron las proposiciones negativas declarativas, las concesivas, y las adversativas (si bien, y como se verá a continuación en los resultados, solo las primeras cobran verdadera relevancia). Para la subcategoría de Posicionamiento actitudinal, se recolectaron las

expresiones de modalidad deóntica y dinámica (Imposición), así como de modalidad volitiva (Afecto). En cuanto al Posicionamiento epistémico, se recogieron, por un lado, las expresiones evidenciales pertinentes a las subcategorías de Percepción, Cognición y Comunicación, y, por otro, las expresiones de modalidad epistémica, inscritas en Probabilidad. Reunidas y clasificadas todas las instancias, se procedió al análisis de las mismas, que consistió en el establecimiento de diferencias y patrones comunes (ambos de cariz semántico) entre emisores y subcategorías (expuestas en el apartado 6.).

Por último, y antes de dar paso a los resultados, cabe hacer notar que, si bien cada uno de los discursos web contemplados constituye un texto independiente, todos ellos se ven interrelacionados por un eje temático común –este es, la Dieta Dukan–. Por consiguiente, el análisis se aborda desde una perspectiva abarcadora, en la que los discursos de DD y Pierre Dukan se consideran, respectivamente, como una sola unidad. No obstante, en tanto los discursos de ambos emisores comparten una misma orientación persuasiva, en última instancia se procurará ofrecer una visión panorámica que interrelacione los resultados obtenidos y permita extraer, así, conclusiones generales.

6. Resultados del análisis y discusión

Con el propósito de facilitar la exposición y la discusión de los resultados del análisis, se seguirá el mismo procedimiento usado en el apartado metodológico, es decir, se propondrá una respuesta para P.E.1 y P.E.2 respectivamente.

P.E.1 ¿Qué recursos relativos a la expresión de juicios y apreciaciones contribuyen a la construcción de la identidad de la Dieta Dukan? ¿Cómo contribuye dicha identidad al acto de legitimación?

En cuanto al subsistema de JUICIO, únicamente se han hallado expresiones que hacen referencia a Pierre Dukan,[14] lo cual evidencia que la construcción de Pierre Dukan como una figura de autoridad legítima resulta fundamental en la legitimación de sus métodos dietéticos. Las valoraciones emitidas por DD denotan siempre significados positivos respecto del nutricionista. De entre ellas, destacan las relativas a las variables de

14 Esto se debe, suponemos, a que la razón de ser del equipo de la Dieta Dukan se asienta sobre el servicio de *coaching*, que aquí no se ha contemplado como agente.

[+capacidad] y [+tenacidad]. En lo referente a la primera, DD esboza un retrato positivo de las competencias profesionales de Pierre Dukan apelando a los años de experiencia de este último. Se trata de un argumento cuyo considerable grado de aparición nos ha conducido a denominarlo «experto por experiencia». Véanse algunos ejemplos:

(1) Pierre Dukan, médecin nutritionniste avec 45 années de carrière derrière lui dans la lutte active contre le surpoids et l'obésité. [I-JUICIO: +capacidad][15]

(2) Médecin nutritionniste depuis plus de 40 ans, Pierre Dukan est spécialiste du comportement alimentaire et de la rééducation nutritionnelle... [E-JUICIO: +capacidad]

Los años de experiencia de Pierre Dukan –que oscilan entre 35 y 45 años– se ven asimismo avalados por las diversas investigaciones que se le atribuyen al nutricionista. La carga valorativa de estas instancias residen en la apelación al ejercicio de la ciencia, entidad «objetiva» que actúa como aval de la autoridad de Dukan.

(3) Lors de ses recherches, Pierre Dukan *a conçu et testé durant près de 10 ans* un nouveau programme nutritionnel, une autre solution. [E-JUICIO: +capacidad; I-JUICIO: +tenacidad]

(4) *Pendant 25 ans,* Pierre Dukan va se consacrer à la nutrition auprès de ses patients et *construire sa méthode, phase par phase,* […] *identifiant chacun* des aliments qui constitueront la base de sa méthode. [I-JUICIO: +capacidad, +tenacidad]

Como puede observarse, la descripción de las fases de investigación suele verse enfatizada por recursos de intensificación «ratificatorios»; por ejemplo, la reiteración de verbos de

15 Se indican con la sigla «E-» las expresiones que se consideran valoraciones explícitas, y con «I-», las implícitas (White, 2015). En las expresiones [+explícitas], se subrayan la(s) unidad(es) léxicas que ha(n) conducido a la clasificación propuesta. La cursiva alude a las expresiones [-explícitas] que denotan, en el presente contexto, significado valorativo. Asimismo, destacamos que, en la mayoría de ocasiones en las que aparece un ítem explícito, el significado valorativo «por entero» viene dado por una suma de unidades no axiológicas que refuerzan el ítem propiamente valorativo; dichas unidades también se subrayan. Cabe tener en cuenta, por último, que, en algunos ejemplos, coexisten valoraciones relativas a distintas variables. Sin embargo, se señalan siempre aquellas que resultan pertinentes de acuerdo con la explicación abordada en cada momento.

experimentación en (3), *a conçu et testé* y, análogamente, la estructura reiterativa *phase par phase,* intensifican implícitamente el rigor y la atención invertidos por el nutricionista en el (largo) proceso de investigación. Del mismo modo, la expresión en gerundio *identifiant chacun des aliments,* en la que se consideran los alimentos seleccionados por Dukan uno a uno (*chacun*), denota la precisión y la disciplina dedicadas. Tales valoraciones van de la mano de otras relativas a la categoría de APRECIACIÓN, que evalúan el régimen Dukan refiriendo, indirectamente, al cuidadoso proceso de elaboración o diseño del mismo:

(5) Le régime est basé sur l'efficacité des protéines dans la lutte contre le surpoids, sur la <u>sélection raisonnée</u> des nutriments indispensables pour le corps… [E-APRECIACIÓN: composición:+balance; I-JUICIO: +capacidad]

Como puede observarse en el ejemplo (5), así como en (1), la profesión de Pierre Dukan es despojada de su naturaleza de «labor» para ser convertida en una contienda contra lo que él mismo denomina, como se verá más adelante, un *mal de civilisation*. Así, las metáforas bélicas, notoriamente presentes en el discurso de DD (p.e., *mission, lutte, combat*), convierten la profesión de Dukan en una batalla donde este último cumple con el papel de héroe, y el sobrepeso y la obesidad, con el de enemigos. Asimismo, el uso de léxico de etimología religiosa, además de enfatizar la entrega de Dukan, hace de la profesión o «lucha» de este un acto vocacional (véase (7)):

(6) Pierre Dukan <u>se consacre entièrement</u> à sa <u>mission</u>… [E-JUICIO: +tenacidad]

(7) Pierre Dukan: une <u>vocation engagée</u> contre le surdpoids. [E-JUICIO: + tenacidad]

En el discurso de Dukan, por su lado, también está presente el campo semántico de la guerra en el sentido metafórico comentado –(8), entre otros–; de este modo, el nutricionista se autoasigna el rol de héroe en la batalla contra el sobrepeso. Tal identidad se ve reforzada por expresiones evocadoras como (9), en la que, bajo la presentación factual de un estado de hechos que deja en tela de juicio la competencia de los médicos y de los pacientes, subyace la figura heroica, prácticamente salvadora, de Dukan.

(8) C'est pour elles […] que j'ai construit, pratiqué et testé cet Escalier

nutritionnel, mon deuxième front. [E-JUICIO: +tenacidad]

(9) Pour Pierre Dukan, l'échec actuel de la lutte contre le surpoids est en grande partie lié au fait que *ni patients ni médecins se préoccupent vraiment* de la stabilisation du poids perdu. [I-JUICIO: +tenacidad]

Por otro lado, y a diferencia de DD, Dukan, además de avalar su autoridad apelando a sus años de experiencia, sitúa el foco en el carácter altruista de su implicación ([+integridad]). Este es el caso del ejemplo (10), en el que, por un lado, se hace explícito que el nutricionista no se ve perjudicado por la causa que lo mueve a la lucha y, por otro lado, se retrata a las personas con sobrepeso como víctimas pasivas de este enemigo común.

(10) …ma vie est désormais celle d'un globe-trotter parcourant le monde avec un projet fou mais sublime, *vouloir lutter contre un mal de civilisation*: le surpoids et ses profondes réverbérations sur tous les secteurs de *votre* vie. [I-JUICIO: +integridad]

Llegados a este punto, resulta pertinente atender a las diferencias latentes entre emisores en cuanto al tipo de valoración referido. Así, DD alude en diversas ocasiones al éxito universal de Pierre Dukan, de sus libros y/o de sus métodos dietéticos, lo cual se circunscribe a la variable de [+normalidad]. Tales juicios contribuyen a un acto legitimador asentado sobre la concepción de que «tantas personas no pueden equivocarse»; por consiguiente, dichas valoraciones aluden, a su vez, a la alta competencia del nutricionista. Este tipo de evaluaciones se expresan implícitamente –esto es, como hechos factuales, objetivos– a través de recursos como la inclusión de los números –prototípicamente objetivos– o la enumeración. A modo de ejemplo:

(11) Ses livres sont un best seller en *France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, aux Pays-Bas, aux États-Unis, au Canada, en Pologne, en Allemagne, au Brésil, en Chine, en Russie, en Australie, au Japon et en Corée*. [I-JUICIO: +normalidad; +capacidad]

(12) Il est auteur de 19 livres, *traduits dans 25 langues* et *vendus à plus de 11 millions d'exemplaires.* [I-JUICIO: +normalidad; +capacidad]

Asimismo, DD insiste en el carácter innovador de Dukan (p.e.: *innovation, le premier* [E-JUICIO: +normalidad]), atribuyendo así al héroe la cualidad de «revolucionario».

Si bien DD también hace mención a la naturaleza altruista de la motivación de Dukan (p.e.: *Pierre Dukan a été sensibilisé très tôt au problème du surpoids*), esta es una propiedad que cuenta con mayor presencia en el discurso del propio nutricionista. Del mismo modo, resulta llamativo que no se haya hallado ninguna expresión relativa a [+veracidad] por parte de DD en referencia a Dukan. En cambio, este último muestra preocupación por mostrarse como un profesional con propuestas eficaces, así como beneficiosas y honestas, para sus pacientes:

(13) …cette lettre n'est pas destinée à philosopher ou à «refaire le monde» mais à *vous apporter des solutions fortes et efficaces et qui surtout sortent des sempiternels* «10 meilleurs conseils pour perdre son ventre» ou les «dix aliments qui redonnent la jeunesse, la libido, la beauté». [I-JUICIO; +veracidad].

El ejemplo (13) resulta particularmente interesante para el propósito que aquí nos ocupa, debido a que se trata de la única instancia en la que Dukan alude (sin anunciarlo directamente) a las dietas o remedios milagro y, de modo más o menos implícito, a las críticas. En efecto, las expresiones referidas entre comillas, y que el doctor juzga de *sempiternels,* son prototípicas de los discursos de este tipo de métodos. En este punto, cabe destacar que (13) responde a un fragmento extraído de una sección titulada *Lettre de Pierre Dukan,* en la que el nutricionista es el único emisor. En esta carta, Dukan se sincera con su público justificando la motivación de su «lucha» y declarando albergar dos soluciones verdaderas (los programas dietéticos el Método Dukan y la Escalera Nutricional) al problema del sobrepeso. Asimismo, el emisor insiste en su voluntad altruista, como se veía en (10), extraído de esta misma sección. Un tono análogo es empleado en las demás intervenciones del nutricionista, que se añaden al discurso de DD en forma de citas directas.[16] No obstante, y a diferencia de estas últimas, resulta significativo que la susodicha carta no contenga explicaciones explícitas acerca de los programas dietéticos

16 Si bien la categoría de Atribución (P.E.2.) no se ve aquí contemplada, cabe destacar que la inclusión de citas directas del Doctor Dukan por parte de DD contribuye a categorizar a aquel como una figura de autoridad en el ámbito del tema tratado –que es, en todos los casos, la nutrición y la dietética–.

propuestos por Dukan; se trata de un escrito que denota pretender alejarse de una voluntad promocional (si bien esta nunca desaparece por entero) y orientarse a un acto legitimador más o menos explícito. Y es que, si bien el escrito no viene fechado, su inscripción en la sección denominada *Escalier Nutritionnel* (programa al que se alude en la carta) revela que se trata de un discurso creado y añadido en el apogeo de las críticas contra la Dieta Dukan. Así, la inclusión de expresiones prototípicas de los discursos de los métodos milagro y la distancia que, según Dukan, separa a estos de su propuesta dietética, puede potencialmente interpretarse como una respuesta a los ataques recibidos, mediante la que el emisor asegura al público lector su honesto compromiso para con este. En última instancia, esto último quedaría justificado, como se ha visto, por la competencia y la voluntad altruista del nutricionista.

Respecto de las expresiones de APRECIACIÓN, y de acuerdo con lo indicado en el quinto apartado, aquellas se han recogido y analizado atendiendo a tres agentes valorizados; el Método Dukan clásico (en adelante, MD), la Escalera Nutricional (en adelante, EN) y el régimen Dukan, denominación que reúne los ambos programas dietéticos.

En primer lugar, cabe señalar que las expresiones de APRECIACIÓN resultan más abundantes en el discurso de DD que en el de Pierre Dukan. Esto se explica, como se ha visto anteriormente, por la carencia de referencias a los métodos en el discurso del nutricionista. Así, en las referencias a ambos programas dietéticos, son notorias las valoraciones, siempre positivas, circunscritas a la variable de [+valuación]. De entre ellas, destacan las que aluden a valores traducidos en términos de *efficacité.* Según se desprende del discurso de DD y de Pierre Dukan, la eficacia del régimen Dukan reside no únicamente en perder los kilos deseados, sino en el carácter personalizado y estructurado de los programas, que procurarían la manutención del peso conseguido. A su vez, esta última se vería consolidada por el aprendizaje de un hábito alimenticio nuevo y adecuado, adquirido durante el seguimiento del régimen. Así pues, son notorias las expresiones valorativas concernientes, por un lado (y en este orden), a la adaptabilidad o personalización de los métodos, y, por otro, a la durabilidad de resultados obtenidos. Y es que gran parte de la crítica dirigida a las dietas milagro en general, y a la Dieta Dukan en particular, se asienta sobre el hecho de que estos preceptos responden a un diseño único, generalizado, que no contempla las

necesidades individuales de cada persona. Asimismo, una de las denuncias más repetidas reside en el movimiento circular del efecto rebote, al que este tipo de métodos tiende a inducir. En consonancia con esto, los resultados evidencian expresiones valorativas encargadas de asegurar la fiabilidad de la dieta en estos sentidos. De hecho, el mismo nombre de dos de las fases compartidas por los programas, la *phase de stabilisation* y la de *consolidation,* refieren ya a estas cualidades ([composición:+balance]).[17] Esto explica, así, la notable presencia de expresiones como *investissement sur le long terme, maintenance sur le long terme, paramètres personnels,* o de participios del tipo *adaptée* y *personnalisée.* En cuanto a la expresión de durabilidad, destaca, a su vez, la presentación de los programas de Dukan como una *(réelle) solution*; esta denominación –presente tanto en el discurso de DD como en el del doctor– atribuye a los métodos la cualidad de «término» o «fin» de un proceso, el cual, aquí, se traduce en la lucha de los/as potenciales usuarios/as (o víctimas) contra el sobrepeso.

Del mismo modo, y como se ha comentado, resultan relevantes las instancias que refieren al componente didáctico de los programas dietéticos. A modo de ejemplo:

(14) Le but de cette méthode étant aussi de vous <u>réapprendre</u> à bien manger… [APRECIACIÓN:+valuación]

(15) La méthode créée par Pierre Dukan est <u>didactique</u>, grâce à sa structure en 4 phases… [APRECIACIÓN:+valuación]

No obstante, y si bien se le asigna una naturaleza didáctica al régimen Dukan por entero, cabe destacar que aquella cobra más relevancia en la presentación de EN, esto es, la alternativa «suave» del MD original clásico. En este punto, resulta pertinente atender a las diferencias observadas en la valorización de cada uno de los programas; en las referencias al MD, son las notorias alusiones, tanto por parte de DD como de Dukan, a una eficacia basada en el fuerte impacto que el método produce al inicio de su seguimiento, y que se revela en la rapidez de la reducción del peso. Así, son abundantes adjetivos (p.e.: *rapide, forte, foudroyante*) y nombres (p.e., *vitesse*) circunscritos a la variable de [reacción:

17 Debe hacerse notar que, en contextos en los que se trabaja con preceptos de nutrición y adelgazamiento como el presente, tales términos vehiculan una notoria carga valorativa, en tanto contribuyen a ratificar la adecuación de los preceptos en cuestión.

+impacto]. Del mismo modo, ambos emisores aluden a la rigurosidad (*rigueur, rigoureuse*; [composición:+complejidad]) y la estructuración (*structurée, puissamment structurée, approche structurée, encadrée*; [composición:+balance]) que caracterizan el diseño del MD y que señalan, implícitamente, la competencia y la profesionalidad de Dukan. De hecho, estas cualidades son las que marcan la distancia entre el MD original y la EN, que se construye desde su comparación con el primero. Así, la EN se define, además de por el carácter didáctico señalado, por cualidades relativas a las variables de [reacción:+calidad; -impacto]. Estas, a su vez, se presentan mediante expresiones comparativas como *plus ludique, plus à l'aise, plus douce* o *moins vite,* entre otras. No obstante, las apreciaciones más abundantes en torno a EN son aquellas circunscritas a la variable de [composición: +balance], que aluden al equilibrio (p.e.: *équilibre, équilibrée, e-qui-li-brée*) y a la progresividad (*progressive*), y que se expresan sin recurrir a la comparación con el MD (al que también se le atribuye, aunque en menor medida, estas mismas cualidades).

Así las cosas, se evidencia que las diferencias que distancian el MD de la EN recaen en el grado de exigencia de cada uno de los programas, que se traduce, en última instancia, en el grado de rapidez con la que el usuario/a puede perder el peso deseado. Sin embargo, seguir el MD y, por tanto, adelgazar rápidamente, no supondría riesgo alguno, en tanto el diseño del programa contaría, también, con las cualidades de personalización, estructuración y durabilidad (mencionadas más arriba), que vendrían a asegurar una pérdida de peso adecuada, así como la manutención del peso conseguido.

A modo de recapitulación, derivamos que la construcción de Pierre Dukan como una figura competente en el ámbito nutricional deviene primordial en la legitimación de sus propuestas dietéticas ([+profesionalidad]). Dicha competencia radica, como se ha visto, en el largo tiempo invertido por el doctor en el proceso de creación, impulsado por una voluntad altruista y por una preocupación honesta, *real,* por el problema del sobrepeso, del que ni profesionales ni pacientes parecen preocuparse. De ahí que Dukan y DD aludan a una adquisición de competencias fruto del contacto directo, de una relación médico-paciente genuina. De este modo, se erige el retrato de un nutricionista que emprende, por medio de su profesión, la «misión» de salvar a las víctimas y «luchar» contra la incompetencia imperante en el campo de la dietética ([+integridad]). Esto se ve

estrechamente relacionado con el carácter didáctico de sus métodos dietéticos, cualidad que atañe, especialmente, a la Escalera Nutricional. En este sentido, destaca la ausencia de adjetivos o expresiones calificativas propios de las dietas milagro (p.e.: *increíble, mágico, milagroso,* etc.); como se ha podido constatar, Dukan presenta una preocupación explícita por apartar sus métodos del carácter *sempiterno* de aquellas, lo cual, a su vez, se refleja implícitamente por las cualidades atribuidas a los programas dietéticos del nutricionista. De entre estas, son particularmente significativas expresiones intensificadoras como *réelles solutions* ([+valuación: +durabilidad]), que aluden a la comparativa muda con las dietas milagro, o *e-qui-li-brée* ([composición:+balance]), que bien podría venir a contradecir, aun indirectamente, las acusaciones de la crítica anteriormente referidas. Se deriva, así, que, en el presente contexto, la contribución de las expresiones de APPRECIATION en el ejercicio legitimador depende de que en este exista una contribución anterior por parte de las expresiones de JUICIO, que giran exclusivamente en torno a la figura de Dukan.

P.E.2 ¿Qué posicionamiento adoptan los emisores respecto de sus potenciales interlocutores en términos dialógicos?¿Cómo contribuye dicho posicionamiento al acto de legitimación?

Antes de dar paso a la exposición de los resultados relativos a P.E.2, cabe destacar que los dos emisores construyen un potencial lector de un modo [+personalizado], en tanto sus intervenciones se dirigen sistemáticamente a un *vous* (vosotros/usted); se trata de una estrategia persuasiva harto habitual en el discurso publicitario, así como en las páginas web comerciales. No obstante, resulta pertinente tenerla en consideración, pues rasgos discursivos de esta clase, simuladores de una conversación prototípica (cara a cara), contribuyen a crear una relación de mayor cercanía entre el emisor y sus potenciales interlocutores.

Así, y en primer lugar, los resultados dan cuenta de que el grado de presencia y la tipología de las expresiones de Compromiso varían en función del emisor. De este modo, y respecto de las categorías inscritas en Posicionamiento epistémico, DD presenta una discreta

tendencia por expresiones de Probabilidad con un alto grado de compromiso, mientras que solo se ha hallado una expresión de Percepción y de Cognición respectivamente. Por el contrario, las intervenciones de Pierre Dukan muestran el patrón inverso, en tanto predominan las expresiones, siempre subjetivas, de Cognición y Percepción. Estas cobran especial relevancia en las instancias en las que el nutricionista refiere a los tiempos previos y simultáneos a la creación de su primer método de adelgazamiento:

(16) Sortant de ma spécialisation en nutrition, <u>je me suis rendu compte</u> que ce que j'avais appris, le système des calories, ne m'apportais pas les résultats que je désirais.

(17) Malgré tous mes efforts, la plupart de mes patients maigrissaient trop lentement […]. En les interrogeant <u>j'avais compris</u> que ce qui les faisait grossir était les glucides…

A este respecto, los resultados atestiguan una diferencia interesante en cuanto al uso de los verbos de cognición en tiempo pasado o en presente; así, en las referencias al ayer –(16), (17)–, predominan los verbos de adquisición de conocimiento, que invocan el período de formación y maduración de un joven Pierre Dukan. En este punto, resulta interesante el hecho de que los modos de conocimiento respondan sistemáticamente, bien a procesos de reflexión internos al emisor (p.e., *<u>En y réfléchissant</u> j'ai compris que…*), bien a la comunicación con sus pacientes –(17)–. Así, tales modos de acceso a la información no solo respaldan lo aseverado por Dukan en (16) sobre la infructuosidad de su formación académica, sino que ratifican los resultados obtenidos en P.E.1 acerca de la construcción de una identidad profesional fruto de la práctica genuina. En efecto, el autoretrato de Pierre Dukan se asienta sobre la importancia otorgada al aprendizaje de la experiencia directa con los pacientes, cuyos problemas específicos sirven de objeto de reflexión, de investigación y, en última instancia, de conocimiento para el nutricionista.

Pasado, pues, el proceso de aprendizaje, se llega al Pierre Dukan del presente, «experto por experiencia», y aparecen, así, los verbos de cognición:

(18) Si vous êtes en surpoids, obèse ou diabétique, <u>je sais d'expérience</u> que la majorité d'entre vous en ignorent la raison…

(19) Je sais qu'elle [la solution] peut vous apporter une aide d'un genre nouveau…

Cabe hacer notar que la naturaleza semántica de los verbos citados denota, por parte del emisor, un alto grado de certeza con el contenido proposicional que se introduce, a la vez que hace de este último una verdad factual, objetiva. Así, la larga trayectoria profesional de Dukan, caracterizada por el asiduo contacto con sus pacientes, permite al nutricionista conocer de antemano los intereses y las necesidades de sus potenciales interlocutores o pacientes indirectos.

Del mismo modo, aunque en menor medida, los verbos evidenciales de Percepción albergan diferencias según se expresen en pasado o en presente. En este caso, no obstante, la divergencia radica en el grado de compromiso expresado por el emisor, de tal modo que, en las expresiones en pasado, la validez otorgada a la información es menor que en las expresiones en presente. Si se considera lo recientemente señalado acerca del uso de los verbos de conocimiento, resulta comprensible que los evidenciales también reflejen la dicotomía entre un joven Dukan inexperto y, por tanto, más inseguro (pasado), y un doctor Dukan experimentado (presente). A modo de ejemplo:

(20) Les lipides me semblaient moins dangereux et, quant aux légumes et protéines, pas du tout.

(21) Alors, quand je constate qu'il existe en France plus de sept millions d'obèses qui vivront 9 ans de moins que les autres, et surtout que je détiens une solution...

La dimensión subjetiva en la que se insertan tales expresiones se encuentra en consonancia con la voluntad del emisor de comunicar sus verdaderas y honestas motivaciones a su público (véase supra). Esto se evidencia, a su vez, en la comparación entre las muestras de Posicionamiento actitudinal de DD y Pierre Dukan; el discurso del primero es esencialmente instructivo, lo cual se ve reflejado en la predominancia global del modo imperativo y de las expresiones de Imposición. Tales rasgos presuponen a un interlocutor, bien seguidor/a, bien lector/a interesado/a en realizar la dieta, y se trataría, en ambos casos, de alguien que visitaría la página web a fin de informarse de «qué (no) puede/debe hacer». Asimismo, es interesante notar que, en lo relativo a las expresiones de modalidad deóntica

en el discurso de DD, las concesiones de permiso se presentan en segunda persona del plural, mientras que las expresiones de necesidad hacen lo propio bajo la forma impersonal. Esto último constituye una estrategia de atenuación del mandato, por el que el emisor, a través de la protección de la imagen de autonomía –esto es, la libertad de acción (Bravo, 2004: 31)– del potencial interlocutor, forja con este una relación de mayor solidaridad ([+alineamiento]). Véase, a modo de ejemplo, los siguientes fragmentos:

(22) Le régime Dukan <u>doit être suivi</u> sur une période précise, définie par le calcul du Juste Poids, pour obtenir et maintenir votre Juste Poids. Pour en conserver les bénéfices, <u>il faut</u> le suivre dans la durée….

(23) …à partir de votre entrée en stabilisation, <u>vous pouvez</u> dépasser cette dose en cas de faim.

Asimismo, DD expone las obligaciones que atañen al método Dukan en tanto precepto dietético fiable, seguro y eficaz, si bien la presencia de estas expresiones son notablemente menos frecuentes que las anteriores:

(24) [Pour être efficace] sur la durée et garantir la non-reprise des kilos perdus, le programme suivi <u>doit absolument être adapté</u> à chaque personne...

Por otra parte, los resultados no muestran ninguna expresión de Afecto en las intervenciones de DD. En cambio, en el caso de Pierre Dukan, se ha observado, de nuevo, una tendencia opuesta: mientras que no se ha hallado ninguna expresión de Imposición, ha sucedido lo contrario con las muestras de Afecto. De entre estas, las más destacadas son las expresiones de modalidad volitiva, que refieren a la voluntad de Dukan de, por un lado, poner fin al problema del sobrepeso y a la obesidad y, por otro, compartir su método con quienes lo necesitan (p.e., [Je détiens une solution et] *<u>j'ai envie</u> de la partager avec celles et ceux qui en ont besoin*).

En cuanto a las instancias de Refutación –circunscritas a la categoría de Posicionamiento comprometido restringido–, DD exhibe una tendencia relevante por este tipo de expresiones, particularmente en la sección *Foire Aux Questions* (*FAQ*). Esta clase de sección es tremendamente común en las páginas web; en ella se ofrece un listado de preguntas que reflejan las dudas que suelen o pueden potencialmente albergar los usuarios

en referencia a diversos aspectos relativos a la página o a la entidad/persona responsable de ella, quien se encarga de ofrecer las respectivas respuestas. Acorde con esto, tales preguntas tienden a formularse en primera persona, simulando la voz del destinatario, y pueden erigirse en forma de pregunta abierta o cerrada (p.e., *¿Qué/Cómo (puedo) hacer para…?, ¿Puedo...?*). En nuestro caso, resultan especialmente interesantes aquellas reunidas bajo los títulos de *Votre santé* y *Les polémiques santé*; aquí, se encuentran preguntas que aluden de forma explícita a críticas venidas de agentes, ora concretos, ora no especificados. Por ejemplo:

(25) Est-il vrai que le régime Dukan altère le capital osseux et augmente le capital osseux et augmente le risque de fracture?

(26) Que répondez-vous aux attaques de l'Anses qui souligne des risques de carences en cas de suivi du régime Dukan et qui pointe l'apport très élevé en protéines, la faible consommation de fibres et de vitamine C?

Por lo general, las respuestas que DD ofrece a este tipo de cuestiones reflejan un alto grado de compromiso con la veracidad de las informaciones referidas, en tanto la mayoría se ven encabezadas por un «Oui» o un «Non». A este propósito, destacan las negaciones orientadas a contradecir creencias que el emisor considera potencialmente compartidas por (gran) parte de su audiencia (estimación que, por otra parte, se hace evidente en el contenido informativo de la *pregunta frecuente*). De hecho, que el emisor reconozca la naturaleza *frecuente* de este tipo de cuestiones procura una relación de mayor solidaridad con el destinatario, en tanto el primero señala como legítima la potencial duda (o creencia) del segundo. Así, se trata de una negación orientada a un acto correctivo, de [+alineamiento] con la audiencia. Sin embargo, esto no excluye la existencia de un componente de confrontación, que en este caso se da entre el emisor y la ANSES, quien promueve las creencias que aquel contradice. Las negaciones correctivas orientadas al/la lector/a, no obstante, pocas veces son absolutas; la mayoría de ellas son negaciones parciales, en el sentido de que se ven sujetas a condiciones. Véase, a modo de ejemplo, (23) y (24), ambos inicio de la respuestas de (21) y (22) respectivamente:

(27) Il <u>n'existe actuellement pas</u> d'étude pour étayer ces propos. Suivie correctement, la méthode Dukan <u>n'engendre pas</u> de risques au niveau osseux et

aucune plainte n'a été formulée à ce jour.

(28) Correctement suivi, le régime Dukan n'expose à aucun risque.

De tales negaciones se deriva que, según DD, las deficiencias o enfermedades fruto del seguimiento del régimen solo pueden deberse a la mala praxis de los/as usuarios/as. Así, este tipo de declaraciones –expresadas de un modo despersonalizado– se ven estrechamente ligadas a la predominancia del modo imperativo y de las expresiones de Imposición, que señalan con precisión el camino a seguir a los potenciales interlocutores (véase supra). De este modo, resulta coherente hallar expresiones como (24), donde la negación y la modalidad deóntica coexisten en la creación de advertencias indirectas:

(29) [Les contraintes de la phase de stabilisation] ont été tellement réduites qu'elles ne peuvent plus être négociées et sont à suivre dans leur intégralité.

En este sentido, otras expresiones de negación correctiva-anticipatoria relevantes son aquellas que aluden a la potencial concepción del usuario respecto del proceso de adelgazamiento, como es el caso de, por ejemplo, *Faire un régime n'est pas un acte anodin, demandez conseil à votre médecin*. En efecto, este tipo de aclaraciones y recomendaciones anticipatorias, que se encuentran en diversas secciones de la página web, contribuyen a enmarcar el método Dukan en una concepción responsable de la alimentación, en tanto se anima a consultar el parecer de un profesional sanitario, a quien se lo reconoce como figura de autoridad determinante en esta cuestión.

Siguiendo en las expresiones de Refutación, cabe señalar un último tipo de negación, aun no correctiva, anticipatoria. Este el caso de (30), donde se trata sobre el «Peso Justo» (*Juste Poids*); este es un concepto propio de los métodos de Dukan que, de acuerdo con las explicaciones de DD, indica el peso que el/la usuario/a, tras un cálculo realizado a partir de 80 parámetros «específicos» y «personalizados», debería alcanzar. No obstante, por lo general, en el mundo nutricional y dietético, este peso «ideal» se obtiene a partir del cálculo del índice de masa corporal (IMC), indicador establecido por la Organización Mundial de la Salud. Así, la negación de (30) evidencia cómo el emisor anticipa, por parte del/de la lector/a, una reacción de sorpresa o extrañeza ante la omisión del cálculo del IMC, cuyo carácter orientador en la realización de un régimen de adelgazamiento forma

parte del conocimiento compartido, a lo menos, occidental. De ahí que el emisor presuponga, asimismo, la necesidad de ofrecer una explicación a sus potenciales interlocutores respecto de este desvío de la norma (cursiva).

(30) Le calcul de l'IMC n'est pas pris en compte dans le cadre de la Méthode Dukan ou de l'Escalier nutritionnel *car au-delà des paramètres poids et taille, c'est tout votre historique pondéral qui est retenu pour le calcul du Juste Poids.*

Así, la explicación ofrecida en (30) supone una ratificación del carácter revolucionario de Dukan (subsistema de JUICIO), quien, predispuesto a ofrecer «soluciones reales», desafía las infructuosas (e incompetentes) convenciones apostando por un modelo dietético definido por la personalización (subsistema de APRECIACIÓN).

Atendiendo a los resultados obtenidos en P.E.1 y P.E.2 respectivamente, y antes de dar paso a las conclusiones, a continuación se procurará interrelacionar las observaciones que se consideran más relevantes para la presente investigación. Para ello, se parte de una recapitulación de los resultados de P.E.2.

El análisis de las estrategias de Posicionamiento Dialógico ha desvelado la función primordial que juegan los recursos de Imposición y Refutación en el ejercicio discursivo legitimador. Como se ha visto, DD, cuya voz es la más presente, establece una relación interpersonal con un/a interlocutor/a ideal caracterizado/a por sufrir sobrepeso y recurrir, por ello, a la web en busca de las instrucciones pertinentes para seguir la dieta. En consecuencia, el emisor expone detalladamente los preceptos necesarios, enfatizando, aun de modo impersonal ([+alineamiento]), las condiciones a las que deben ajustarse los/as usuarios/as. Esto ocurre, principalmente, en las referencias al Método Dukan clásico, el más exigente de los dos programas propuestos por el nutricionista y el que ha sido (y es) el centro de las referidas críticas. No obstante, dicho/a lector/a ideal se define, a su vez, por malinterpretar y subestimar el proceso de adelgazamiento; de ahí que el emisor ofrezca, mediante recursos de negación correctiva, explicaciones y advertencias acerca de qué *no* es adelgazar y cómo *no* debe seguirse un régimen. Así, y en tanto los pasos a seguir quedan «claramente» expuestos, DD atribuye los riesgos sanitarios asociados (por la crítica) al Método Dukan, a un peor seguimiento por parte de los/as usuarios/as. Como se ha visto, esto se desprende de los recursos de negación correctiva «parciales», particularmente

presentes en la sección *FAQ*.

Ciertamente, la señalización de la incompetencia ajena constituye una de las estrategias discursivas más relevantes en los discursos de la Dieta Dukan, puesto que en ella se sustenta la voluntad didáctica y altruista del nutricionista. Recordemos que la profesión de este se ve convertida, mediante expresiones de JUICIO, en una contienda en la que Dukan actúa como héroe, como salvador de las (incompetentes) víctimas afectadas por el sobrepeso. Se desprende que dicha lucha es fruto de la inacción de quienes «verdaderamente» deberían hacer frente al «enemigo». Así, el doctor, avalado por los años y la entrega con que se ha dedicado a sus pacientes, ha aprendido de y trabajado en los problemas de estos hasta adquirir los saberes pertinentes para aportar «soluciones reales». Estas se traducen en sus métodos dietéticos y en la distancia que toma Dukan de las normas dietéticas convencionales, calificadas de infructuosas (como se ha visto en, por ejemplo, la desacreditación del IMC). De este modo, la referida capacidad del nutricionista, por un lado, se construye por medio de expresiones –explícitas e implícitas– de JUICIO; por otro lado, en el discurso de Dukan, los recursos de Percepción y Cognición subjetivos apuntan a una evolución entre un tiempo pasado, donde se produce la adquisición del conocimiento a través del contacto con los pacientes, así como de los procesos de reflexión derivados de él, y un tiempo presente, en el que dichos conocimientos se ven consolidados ([+compromiso]). Su formación académica le ha servido, en última instancia, para «darse cuenta» de la reinterpretación que precisa el ámbito de la dietética. Finalmente, esto se traduce en la profesionalidad y la orientación didáctica de Pierre Dukan, las cuales se ven reflejadas, también, en las cualidades que DD atribuye a sus métodos dietéticos.

7. Conclusiones

En el presente escrito, se han estudiado los recursos lingüísticos de posicionamiento en una serie de discursos digitales extraídos de la página web oficial (versión francesa) de la Dieta Dukan, una de las máximas representantes de las denominadas, a modo peyorativo, *dietas milagro.* La detección de dos emisores representantes de la Dieta Dukan ha conducido a erigir el análisis atendiendo a la distinción de voces. Si bien se han hallado diferencias significativas en este sentido, en términos generales, los resultados dan cuenta de que la contribución de las estrategias de posicionamiento en la legitimación de la Dieta Dukan reside, principalmente, en: (1) la construcción discursiva de Pierre Dukan como una figura competente, de autoridad, en el campo de la nutrición ([+profesionalidad]), pero también como un individuo altruista, sincero y cercano ([+integridad]); (2) la construcción de un/a interlocutor/a víctima del sobrepeso y de la incompetencia; (3) la orientación didáctica y «correctiva» –asentada sobre un carácter revolucionario– de Dukan y sus métodos, derivada de (2). A nuestro modo de ver, (2) y (3) y, por ende, los resultados obtenidos en el análisis de las estrategias de Posicionamiento Dialógico (P.E.2), suponen la contribución más relevante de la presente investigación. Como se ha señalado, dichas estrategias construyen a un/a interlocutor/a con sobrepeso víctima a la vez que culpable, por incompetente, de su situación. Tal incompetencia, no obstante, atañe no solo a las prácticas y concepciones de los pacientes, sino también a las de los expertos en nutrición. De ahí que la Dieta Dukan, capitaneada por un profesional experimentado y capaz, consciente de la «realidad», se presente como la encargada de enseñar nuevas, buenas y eficaces conductas alimentarias. Sin embargo, y a pesar de las claridad con que se exponen las obligaciones que se requieren, el/la seguidor/a de la dieta tiende a las malas praxis, lo cual lo/a expone a una serie de riesgos para la salud. Tal discurso vendría a justificar, también en el plano extradiscursivo, la creación de la Escalera Nutricional, un método «más suave» y «más lúdico» que vendría a disminuir la tasa de *fracaso* de los/as usuarios/as y, por consiguiente, los potenciales perjuicios sanitarios.

Con todo, y si bien se han encontrado evidencias fehacientes de la contribución de las estrategias de posicionamiento en el ejercicio legitimador, la presente investigación cuenta con una serie de limitaciones que cabe comentar. En primer lugar, la Teoría de la

Valoración ocupa un campo de estudio demasiado amplio para ser abordado por entero en un corpus mínimamente extenso. Por consiguiente, en este trabajo han debido obviarse categorías relevantes como la de Atribución (Posicionamiento dialógico); sin duda, la contemplación de dicha categoría hubiera enriquecido el análisis, en tanto las expresiones evidenciales que la erigen contribuyen, como se ha comentado, a la legitimación de aserciones (Marín Arrese, 2011a, 2001b; Hart, 2011). Del mismo modo, sujetar las expresiones de JUICIO y APRECIACIÓN a una serie de agentes evaluados, así como de emisores, implica prescindir de, por ejemplo, las valoraciones efectuadas por los/las usuarios/as en las narrativas testimoniales, de los/as que se hubieran extraído, ciertamente, resultados contrastivos interesantes.

Asimismo, apostamos por la pertinencia de otros estudios que permitan ampliar y contrastar los resultados aquí obtenidos; considerando el caso de la Dieta Dukan en concreto, existen otros contextos discursivos, ajenos a la web, orientados de forma prácticamente exclusiva a la legitimación y a la autodefensa. Este es el caso de entrevistas realizadas por los medios de comunicación franceses al mismo Pierre Dukan en referencia a las acusaciones de la ANSES (presentes, también, y como se ha podido observar, en nuestro corpus). Del mismo modo, y ampliando el foco al grupo de las dietas milagro en términos generales, se abre toda una gama de posibilidades de investigación comparativa entre discursos procedentes de distintos métodos particulares. Un estudio así planteado permitiría comprobar si existen estrategias discursivas de legitimación comunes, movilizadas por estos colectivos.

Finalmente, creemos interesante investigar sobre estos negocios desde el ángulo de la recepción; en la red, por ejemplo, destacan los casos personales referidos en foros y *blogs,* entre otros portales similares. Se presupone que el estudio sobre «el otro lado», en el más amplio sentido, puede constituir una herramienta útil para visibilizar la incidencia de las dietas milagro sobre la esfera social, puesto que aquella trasciende la cuestión sanitaria y económica; si bien este estudio se ha centrado en la dimensión verbal, durante la recolección de los datos se ha observado cómo otros modos semióticos (particularmente, las imágenes) señalan ser las mujeres las destinatarias ideales o alocutarias (Kerbrat Orecchioni, 1986) de los textos de la Dieta Dukan. Por consiguiente, cabría atender a esta

marcada distinción de género, que sugiere una correspondencia con las preocupaciones que, desde occidente, se estiman «propias» de las mujeres. Se cree que esta concepción, en última instancia, se verá muy probablemente reflejada en los discursos digitales «de recepción» mencionados.

8. Referencias bibliográficas

Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail (2010). Risques sanitaires liés aux pratiques alimentaires d'amaigrissement.

Bakhtin, M. (1981). *The Dialogical Imagination*. Austin: University of Texas Press.

Basulto, J. (2014, enero 28). Expulsan a Dukan del Colegio de Médicos de Francia. ¿Oyen cómo se ríe? *El País*. Recuperado a partir de http://esmateria.com/2014/01/28/expulsan-a-dukan-del-colegio-de-medicos-de-francia-oyen-como-se-rie/

Basulto, J., Manera, M., & Baladia, E. (2012). Dietas hiperproteicas o proteinadas para adelgazar: innecesarias y arriesgadas. Dieta Dukan y método PronoKal ® como ejemplo. *Formación Médica Continuada en Atención Primaria*, *19* (7), 411-418.

Basulto, J., Manera, M., Baladia, E., Moizé, V., Babio, N., Ruperto, M., & Sorigué, M. (2011). «Dieta» o «método» Dukan. Postura del Grupo de Revisión, Estudio y Posicionamiento de la Asociación Española de Dietistas-Nutricionistas (GREP-AED-N). Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad. Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición. Estrategia Naos. [monografía en Internet]. Recuperado a partir de www.goo.gl/M4uo

Basulto, J., Manera, M., Miserachs, M., Rodríguez, V. M., Mielgo-Ayuso, J., Amigó, P., Blanquer, M., Babio, N., Revenga, J., Costa, A., Lucena-Lara, M., Blanco, E., Pardos, C. (2012). ¿Cómo identificar un producto, un método o una dieta «milagro»? GREP-AED-N. Recuperado a partir de http://www.grep-aedn.es/documentos/dietas_milagro.pdf

Bednarek, M. (2006). Epistemological positioning and evidentiality in English news discourse: a text-driven approach. *Text Talk, 26* (6), 635-660.

Bednarek, M. (2009). Language patterns and ATTITUDE. *Functions of Language*, *16* (2), 165-192.

Biber, D., & Finegan, E. (1989). Styles of stance in English: Lexical and grammatical marking of evidentiality and affect. *Text*, *9* (1), 93-124.

Boletín del Observatorio de la Lectura y el Libro (2012). Nº9. Recuperado de http://www.mcu.es/libro/docs/MC/Observatorio/pdf/BOLL_9_enero.pdf

Bravo, D. (2004). Tensión entre universalidad y relatividad en las teorías de la cortesía. En

D. Bravo & A. Briz (Eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 15-38). Barcelona: Ariel.

Breeze, R. (2012). Legitimation in corporate discourse: Oil corporations after Deepwater Horizon. *Discourse & Society*, *23* (1), 3-18.

Briz, A. (2004). Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada. En D. Bravo & A. Briz (Eds.), *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español* (pp. 67-93). Barcelona: Ariel.

Chafe, W. L., & Nichols, J. (1986). *Evidentiality: The Linguistic Coding of Epistemology*. Norwood, Nueva Jersey: Ablex.

Conrad, S., & Biber, D. (2001). En S. Hunston & G. Thompson (Eds.), *Evaluation in Text: Authorial Stance and the Construction of Discourse* (pp. 56-73). Nueva York: Oxford University Press.

Deegan, C., Rankin, M., & Voght, P. (2000). Firms' disclosure reactions to major social incidents: Australian evidence. *Accounting Forum*, *24* (1), 101-130.

De Haan, F. (2005). Encoding speaker perspective: evidentials. En Z. Frajzyngier, A. Hodges, D. S. Rood (Eds.) *Linguistic Diversity and Language Theories.* Amsterdam: John Benjamins.

Dendale, P., & Tasmowski, L. (2001). Introduction: evidentiality and related notions. *Journal of Pragmatics*, *33*, 339-348.

Du Bois, J. (2007). The stance triangle. En R. Englebretson (Ed.), *Stancetaking in Discourse: Participantivity, Evaluation, Interaction* (pp. 139-182). Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins.

Fairclough, N., & Wodak, R. (1998). Critical discourse analysis. En T. A. Van Dijk (Ed.), *Discourse as Social Interaction* (pp. 258-284). Londres: Sage.

Fuoli, M. (en prensa). A step-wise method for annotating APPRAISAL. *Functions of Language*, *25* (1). Manuscrito disponible en http://www.sol.lu.se/en/

– (2012). Assessing social responsibility: A quantitative analysis of Appraisal in BP's and IKEA's social reports. *Discourse & Communication*, *6* (1), 55-81.

Fuoli, M., & Hommerberg, C. (2015). Optimising transparency, reliability and replicability: annotation principles and inter-coder agreement in the quantification of evaluative expressions. *Corpora*, *10* (3), 315-349.

González, M., Roseano, P., Borràs, J., & Prieto, P. (2014). Epistemic and evidential marking in discourse: Effects of register and debatability. *Lingua*.

Halliday, M. A. K. (1994). *An Introduction to Functional Grammar*. Londres, Nueva York, York, Sidney, Auckland: Arnold.

Hart, C. (2011). Legitimizing assertions and the logico-rhetorical module: Evidence and epistemic vigilance in media discourse on immigration. *Discourse studies*, *13* (6), 751-814.

Hunston, S., & Thompson, G. (Eds.). (2001). *Evaluation in Text: Authorial Stance and the Construction of Discourse*. Nueva York: Oxford University Press.

Kaplan, N. (2004). Nuevos desarrollos en el estudio de la evaluación en el lenguaje: la Teoría de la Valoración. *Boletín de Lingüística*, *22*, 52-78.

– (2007). La teoría de la valoración: un desarrollo de los estudios sobre la evaluación en el lenguaje. En A. Bolívar (Ed.), *Análisis del discurso: ¿por qué y para qué?* (pp. 63-86). Caracas: El nacional.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1986). *La enunciación. De la subjetividad en el lenguaje.* Buenos Aires: Hachette.

Marín Arrese, J. (2007). Commitment and subjectivity in the discourse of opinion columns and leading articles. A corpus study. *Revista Electrónica de Lingüística Aplicada*, *1*, 82-98.

– (2009). Effective vs. epistemic stance and subjectivity/ intersubjectivity in political discourse: A case study. En A. Tsangalidis & R. Facchinetti (Eds.), *Studies on English modality. In honour of Frank R. Palmer* (Vol. 111, pp. 23-52). Berlin: Peter Lang.

– (2011a). Effective vs. Epistemic Stance and Subjectivity in Political Discourse: Legitimising Strategies and Mystification of Responsibility. En C. Hart (Ed.), *Critical Discourse Studies in Context and Cognition* (pp. 193-223). Amsterdam: John Benjamins.

– (2011b). Epistemic legitimizing strategies, commitment and accountability in discourse. *Discourse studies*, *13*(6), 789-797.

Marín Arrese, J. I., & Núñez, B. (2006). Evaluation and Engagement in Journalistic Commentary and News Reportage. *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*, *19*,

225-248.

Martínez Lirola, M. (2014). Legitimating the return of immigrants in spanish media discourse. *Brno Studies in English*, *40* (1), 129-147

Martin, J. (2001). Beyond Exchage: APPRAISAL Systems in English. En S. Hunston & G. Thompson (Eds.), *Evaluation in Text: Authorial Stance and the Construction of Discourse* (pp. 142-175). Nueva York: Oxford University Press.

Martin, J., & Rose, D. (2003). *Working with Discourse. Meaning beyond the clause*. Londres, New York: Continuum.

Martin, J., & White, P. R. R. (2005.). *The Language of Evaluation. Appraisal in English*. Londres y Nueva York: Palgrave Macmillan.

Martín Rojo, L., & Van Dijk, T. A. (1997). «There was a problem, and it was solved!»: Legitimating the expulsion of «illegal» migrants in Spanish parliamentary discourse. *Discourse & Society*, *8* (4), 523-566.

Nuyts, J. (2001). Subjectivity as an evidential dimension in epistemic modal expressions. *Journal of Pragmatics*, (33), 383-400.

Palmer, F. (2001). *Mood and Modality*. Cambridge: Cambridge University Press.

Payot, M. (2010, 6 de mayo). Le palmarès au régime Dukan. *L'express*. Recuperado a partir de http://www.lexpress.fr/culture/livre/le-palmares-au-regime-dukan_890157.html

Peces, J. (2014, 1 de febrero). La caída del régimen de Dukan. *El País*. Recuperado a partir de http://elpais.com/elpais/2014/01/31/gente/1391195548_477716.html

Plungian, V. A. (2001). The place of evidentiality within the universal grammatical space. *Journal of Pragmatics*, (33), 349-357.

Reyes, A. (2011). Strategies of legitimization in political discourse. From words to actions. *Discourse & Society*, *22* (6), 781-807.

Santos García, D. V. (2012). *Géneros periodísticos y publicitarios*. México: Red Tercer Milenio.

Suchman, M. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Management Review*, *20* (3), 571-610.

Van Dijk, T. A. (2005). War rhetoric of a little ally. Political implicatures and Aznar's legitimatization of the war in Iraq. *Journal of Language and Politics*, (4), 65-91.

Van Leeuwen, T. (2007). Legitimation in discourse and communication. *Discourse & Communication*, *1*(1), 91-112.

Van Leeuwen, T., & Wodak, R. (1999). Legitimizing immigration control: a discourse-historical analysis. *Discourse studies*, *1* (1), 83-118.

Wansink, B. (2006). Position of the American Dietetic Association: Food and Nutrition Misinformation. *Journal of the American Dietetic Association*, *106* (4), 601-607.

White, P. R. R. (2003). Beyond modality and hedging: A dialogic view of the language of intersubjective stance, *Text 23* (2), 259-284.

White, P. R. R. (2015). An introductory tour through Appraisal theory. Recuperado a partir de www.grammatics.com/appraisal

9. Anexos

En este apartado, se ofrece, en primer lugar, una representación gráfica de la estructura y la distribución temática de la web trabajada (Anexo A). En segundo lugar, los Anexos B y C recogen los resultados obtenidos en el análisis de las expresiones de JUICIO y APRECIACIÓN respectivamente.

El Anexo 2 divide los resultados atendiendo a los siguientes aspectos: (1) las variables que componen el subsistema de juicio (+/- capacidad, +/- tenacidad, +/- normalidad, +/- veracidad, +/- integridad); (2) la distinción de emisores, y (3) el grado de explicitud de sus respectivas expresiones. En las expresiones [+explícitas], se subrayan los ítems que se consideran axiológicos y, si en su debido caso, los recursos intensificadores de Gradación, como los comparativos y los superlativos, entre otros. En las expresiones [-explícitas], los recursos valorativos (también los de Gradación) se señalan en *cursiva*. Aquí, también se subrayan los *ítems axiológicos* que se circunscriben a otro subsistema actitudinal (APRECIACIÓN o AFECTO) y que vehiculan, aun indirectamente, juicios de valor.

En el Anexo C, se presentan los ítems explícitos de APRECIACIÓN en función del agente valorado ((1) el Régimen Dukan, (2) el Método Dukan y (3) la Escalera Nutricional), del emisor valorizador, y de las variables (composición: +/- balance, +/- complejidad; reacción: +/- impacto, +/- calidad; +/- valuación) que componen dicho subsistema de Actitud.

ANEXO A

Estructura de la web

Menú de navegación desde la página de inicio (Accueil; secciones, subsecciones y entradas individuales)

Accueil

LA MÉTHODE DUKAN	LE COACHING CLASSIQUE	L'ESCALIER NUTRITIONNEL	LES ACTUS	E-BOUTIQUE	FORUM	MOBILE
1 MÉTHODE, 2 SOLUTIONS	INTERACTIF ET QUOTIDIEN	PERSONNEL & QUOTIDIEN	LES SUPERALIMENTS			
Le Docteur Pierre Dukan	Le coaching classique	Le programme Escalier	Le son d'avoine			
La méthode classique	Le coaching Stabilisation	L'Escalier & la consolidation	Le konjac			
L'Escalier Nutritionnel		Le coaching stabilisation	La graine de Chia			
			Zoom			
LES PRINCIPES DE BASE	LES OUTILS DU COACHING	LES OUTILS DU COACHING	À VOIR, À LIRE, À FAIRE			
Le Juste Poids	La personnalisation	La personnalisation	Zoom sur...			
Les 100 aliments à volonté	Le suivi quotidien	Le suivi quotidien	Nouveau livre: L'Escalier nutritionnel			
La stabilisation	L'appartement minceur	L'Espace privé	Les success stories			
			Les news produits			
			Lettre de Pierre Dukan			
LES CONSEILS DUKAN	S'ABONNER AU COACHING	S'ABONNER AU COACHING	UNE ALIMENTATION ENGAGÉE			
Cuisiner Dukan	Pour qui est le coaching?	Pour qui est le coaching?	Les études scientifiques			
Bien démarrer le régime	Combien ça coûte?	Combien ça coûte?	Les superaliments			
Les 14 clés du coaching	Comment s'inscrire?	Comment s'inscrire?	Calculer son IMC			

FAQ Mentions légales Contact Conditions générales d'utilisation Forum Affiliation Croisière Dukan Confidentialité et Cookies Formulaire de rétractation

Nota: La distinción tipográfica marca niveles de jerarquía y/o cuestiones relativas a la navegación. TEXTO: nivel 1 (títulos de las secciones, con hiperenlace); TEXTO: nivel 2 (títulos de las subsecciones, sin hiperenlace); Texto: nivel 3 (entradas individuales, con hiperenlace); Texto/TEXTO: títulos con hiperenlace (remiten a páginas web secundarias).

ANEXO B

Expresiones de JUICIO

B.1. JUICIO: +CAPACIDAD

B.1.1.Voz valorizadora: DD

+ Explícito	- Explícito
Pierre Dukan: 35 ans d'expérience de lutte contre l'obésité. Aujourd'hui, après 40 ans de pratique et plus de 40 000 patients traités, Pierre Dukan… Médecin nutritionniste depuis plus de 40 ans, Pierre Dukan est spécialiste du comportement alimentaire. Il continue de développer et populariser sa méthode. Lors de ses recherches, le Docteur Pierre Dukan a identifié 100 aliments essentiels à notre organisme [Pierre Dukan est revenu de ses voyages] riche d'enseignements. Pierre Dukan, médecin nutritionniste avec 45 années de carrière derrière lui...	Pierre Dukan *a aussi collaboré avec 32 médecins de toutes spécialités...* Aujourd'hui, après 40 ans de pratique et *plus de 40 000 patients traités,* Pierre Dukan… Le Docteur Pierre Dukan *a conçu et testé durant près de 10 ans* un nouveau programme nutritionnel, *une autre solution*. *Pendant 25 ans*, Pierre Dukan va se consacrer à la nutrition auprès de ses patients et *construire sa méthode, phase par phase,* […] *identifiant chacun* des aliments qui constitueront la base de sa méthode. Pour Pierre Dukan, l'échec actuel de la lutte contre le surpoids est en grande partie lié au fait que *ni patients ni médecins se préoccupent vraiment* de la stabilisation du poids perdu. Ses livres sont un best seller en *France*, *au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, aux Pays-Bas, aux Etats-Unis, au Canada, en Pologne, en Allemagne, au Brésil, en Chine, en Russie, en Australie, au Japon et en Corée.* Il est auteur de 19 livres, *traduits dans 25 langues* et *vendus à plus de 11 millions d'exemplaires.* Pierre Dukan, à l'âge de 23 ans, fut *un des plus jeunes* médecins généralistes de France

B.1.2. Voz valorizadora: Pierre Dukan

+ Explícito	- Explícito
Sur ces bases j'ai donc travaillé à façonner un outil, à ma main comme un artisan... ...je me sens détenteur d'un savoir-faire développé au fil de ma longue expérience.	Alors, quand je constate qu'il existe en France plus de sept millions d'obèses [...] et surtout que *je détiens une solution*...

B.2. JUICIO: +TENACIDAD

B.2.1. Voz valorizadora: DD

+ Explícito	- Explícito
Pierre Dukan, médecin nutritionniste avec 45 années de carrière derrière lui dans la lutte active contre le surpoids et l'obésité. Pierre Dukan: 35 ans d'expérience de lutte contre l'obésité Pierre Dukan: sa vie, son combat Pierre Dukan: une vocation engagée contre le surpoids Une vocation née très tôt. Il a consacré sa vie à façonner la meilleure méthode pour... Il a consacré sa vie au combat contre l'obésité Pierre Dukan se consacre entièrement à sa mission Pierre Dukan va se consacrer à la nutrition...	Il *a décidé de mettre en place* une *solution innovante* et *unique* au monde... Pierre Dukan va se consacrer à la nutrition [...] et construire sa méthode, *phase par phase*... Pour Pierre Dukan, l'échec actuel de la lutte contre le surpoids est en grande partie lié au fait que *ni patients ni médecins se préoccupent vraiment* de la stabilisation du poids perdu.

B.2.2. Voz valorizadora: Pierre Dukan

+ Explícito	- Explícito
...j'ai construit, pratiqué et testé cet Escalier nutritionnel, mon deuxième front ...je me battais avec autant de fougue pour un gros rhume que pour un infarctus	C'est pour elles [...] que *j'ai construit, pratiqué et testé* cet Escalier nutritionnel ...ma vie est désormais celle d'un globe-trotter *parcourant le monde avec un projet* fou mais sublime… *...j'ai donc travaillé à façonner* un outil... Aujourd'hui, un autre rêve, *prométhéen*, a surgi d'un monde nouveau, *celui d'être à l'origine de la méthode capable de donner le premier coup d'arrêt* à la progression du surpoids dans le monde.

B.3. JUICIO: +NORMALIDAD

B.3.1. Voz valorizadora: DD

+ Explícito	- Explícito
Pierre Dukan: 35 ans d'innovation Pendant 25 ans, Pierre Dukan va se consacrer à la nutrition [...] en étant le premier à introduire la notion de stabilisation.	Il a décidé de mettre en place une *solution innovante* et *unique au monde*... Ses livres sont un best seller en *France*, *au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, aux Pays-Bas, aux Etats-Unis, au Canada, en Pologne, en Allemagne, au Brésil, en Chine, en Russie, en Australie, au Japon et en Corée.* Pierre Dukan, à l'âge de 23 ans, *fut un des plus jeunes* médecins généralistes de France. Il est devenu *l'un des auteurs les plus lus* en France et dans le monde. Il est l'auteur de 19 livres, traduits dans 25 langues et vendus *à plus de 11 millions d'exemplaires* Pierre Dukan a publié 27 livres traduits *dans le monde entier.*

B.3.2. Voz valorizadora: Pierre Dukan

+ Explícito	- Explícito
-	Ce livre et la méthode ont eu un *succès inouï* que je n'imaginais pas...

B.4. JUICIO: +VERACIDAD

B.4.1. Voz valorizadora: DD

+ Explícito	- Explícito
-	-

B.4.2. Voz valorizadora: Pierre Dukan

+ Explícito	- Explícito
-	[je viens vous apporter des solutions] qui surtout sortent des *sempiternels «10 meilleurs conseils pour perdre son ventre» ou les «dix aliments qui redonnent la jeunesse, la libido, la beauté»*

B.5. JUICIO: +INTEGRIDAD

B.5.1. Voz valorizadora: DD

+ Explícito	- Explícito
-	Pierre Dukan *a été sensibilisé très tôt* au problème du surpoids... Pendant 25 ans, Pierre Dukan va se consacrer à la nutrition *auprès de ses patients...*

B.5.2. Voz valorizadora: Pierre Dukan

+ Explícito	- Explícito
j'ai fini par un livre qui explique la méthode avec exactement les mots, le ton et l'empathie que j'utilisais dans mes consultations	[ma vie est celle] d'un globe-trotter parcourant le monde avec un projet fou mais sublime, *vouloir lutter contre un mal de civilisation*: le surpoids et ses profondes réverbérations sur tous les secteurs de *votre* vie. [Je détiens une solution et] *j'ai envie de la partager avec celles et ceux qui en ont besoin.* Sur ces bases j'ai donc travaillé à façonner un outil [...] *pour m'adapter cas par cas aux besoins de mes patients...* *C'est pour elles*, qui peuvent ne pas se reconnaître dans ma méthode originale, *que j'ai construit...* *C'est pour eux* que j'ai créé ce 2ème front. ...cette lettre n'est pas destinée à philosopher ou à «refaire le monde » mais *à vous apporter des solutions fortes et efficaces*. J'ai passé la plus grande partie de ma vie *dans une relation de face à face avec mes patients...*

ANEXO C

Expresiones de APRECIACIÓN

C.1. Agente valorizado: Régimen Dukan

C.1.1. Voz valorizadora: DD

Composición		Reacción		+ Valuación
+ Balance	**+ Complejidad**	**+ Impacto**	**+ Calidad**	
encadré	facile	-	-	couvrant l'intégralité
naturelle	spécifique			personnalisé
justesse	plan concret			personnalisation
saine	plan complet			paramètres personnels
maximum de stabilité	minimum de contraintes			critères personnalisés
				spécificités individuelles
stabilisation				efficace
spécifiques				efficace
sélection raisonnée				le plus efficace
				efficacité
				efficacité
				efficacité
				réapprendre
				surveillance au long cours
				durablement
				durablement
				définitive
				définitive
				solution
				solution innovante
				solution unique au monde
				cruciale

C.1.1. Voz valorizadora: Pierre Dukan

Composición		Reacción		+ Valuación
+ Balance	+ Complejidad	+ Impacto	+ Calidad	
-	-	-	-	solutions
				solutions efficaces
				une solution
				aide
				aide d'un genre nouveau

C.2. Agente valorizado: Método Dukan

C.2.1. Voz valorizadora: DD

Composición		Reacción		+ Valuación
+ Balance	**+ Complejidad**	**+ Impacto**	**+ Calidad**	
puissament structurée	facile	rapide	sans frustrations	la plus efficace
	simple	rapide	sans frustrations	efficace
structurée	rigoureuse	rapide	motivante	efficace
structurée	sans contraintes	rapide		efficace
meilleure stabilisation	concret	vitesse		efficacité
		forte		efficacité
stabilisation		forte		efficacité
encadrée		foudroyante		réelle efficacité
équilibrée				efficacement
progressive				un des outils les plus efficaces
progressive				
naturelle				maigrir <u>durablement</u>
naturelle				stabilisation <u>sur le long terme</u>
				maintenance à long terme
				définitive
				solution
				réapprentissage
				didactique
				rééduquer
				excellence
				innovation
				le premier

C.2.2. Voz valorizadora: Pierre Dukan

Composición		Reacción		+ Valuación
+ Balance	**+ Complejidad**	**+ Impacto**	**+ Calidad**	
«entière»	rigueur	puissante	-	efficace
	rigueur			succès
	rigueur			

C.3.3. Agente valorizado: Escalera Nutricional

C.3.1. Voz valorizadora: DD

Composición		Reacción		+ Valuación
+ Balance	**+ Complejidad**	**- Impacto**	**+ Calidad**	
progressive	[consignes] précises	moins vite	motivante	apprentissage
progressive		moins vite	plus ludique	apprentissage
progressivement	trois seules règles	douce	ludique	apprentissage
équilibre		douce	plus à l'aise	apprentissage
équilibrée		plus douce	sans frustrations	apprentissage vécu
é-qui-li-brée				investissement sur le long terme
mesure				nouveau
				une autre solution
				efficace

C.3.2. Voz valorizadora: Pierre Dukan

Composición		Reacción		+ Valuación
+ Balance	**+ Complejidad**	**+ Impacto**	**+ Calidad**	
-	-	-	souple	deuxième solution
				deuxième front
				extrêmement didactique
				idéale
				efficace