

# PATRONES SECUENCIALES Y FUNCIONES DISCURSIVAS EN LA CONVERSACIÓN SEMI-ESPONTÁNEA<sup>1</sup>

Alfonsina Doddis y Claudia Flores  
Universidad de Chile

## 1. Introducción

El presente estudio tiene como propósito describir la estructura de la conversación en inglés usando como marco teórico el modelo de la conversación propuesto por Amy Tsui (1994). Cabe señalar que este modelo se centra en la microestructura de la conversación en el nivel de 'intercambio'. El trabajo de Tsui incorpora aspectos del análisis del discurso y del análisis conversacional al estudio de la conversación, constituyendo un modelo integral que incluye contribuciones de la teoría de los actos de habla, la pragmática, la etnometodología y enfoques lingüísticos estructural-funcionales.

Tsui sostiene que la estructura básica de la conversación es triádica, es decir, ésta consiste en los movimientos de 'iniciación', 'respuesta' y 'seguimiento'. La organización triádica fue propuesta por Sinclair y Coulthard (1975) para la descripción de la interacción en la sala de clases. Tsui propone que el movimiento de seguimiento no es exclusivo de la interacción en el aula, sino que también ocurre en la interacción social, para mostrar aceptación de la respuesta en el intercambio.

Esta investigación intenta validar la hipótesis de la existencia de un intercambio de tres partes en la conversación semi-espontánea.

## 2. El estudio

### 2.1. Marco teórico

Tsui (1994) utiliza conceptos y modelos ya existentes para elaborar un marco teórico con el propósito de dar cuenta de la conversación. Proporciona una completa descripción de los actos discursivos presentes en la conversación y propone patrones de interacción conversacional. Por otra parte, sostiene que la elaboración de un marco teórico es un proceso dual: los conceptos son evaluados a través de su aplicación en un corpus y éste, a su vez, proporciona información que permite, si es necesario, replantear el marco teórico. Tsui considera los siguientes aspectos en la elaboración del modelo: i. criterios para caracterizar las funciones de los enunciados conversacionales, ii. unidades descriptivas de la interacción conversacional, iii. la estructura de la conversación y iv. los procesos conversacionales.

Como ya se mencionara en relación con las unidades conversacionales, este modelo se basa en el sistema de análisis propuesto por Sinclair y Coulthard (1975) para describir el discurso de la sala de clases. Estos autores propusieron los conceptos de 'acto', 'movimiento', 'intercambio' y 'transacción' como unidades descriptivas para su análisis, las que se ordenan de manera jerárquica. De acuerdo con Sinclair y Coulthard, el movimiento es la unidad libre más pequeña del discurso y está constituido por uno o más actos, que se caracterizan por su función

---

<sup>1</sup> Este trabajo es el resultado de un seminario de investigación (1996-1997) dirigido por la profesora Alfonsina Doddis, en el que participaron Soledad Barrera, Claudia Flores, Gemita Flores y Geraldine Gutiérrez, alumnas del programa de Licenciatura en Lengua y Literatura Inglesas de la Universidad de Chile.

en el discurso. Este concepto difiere del de la teoría de los actos de habla (Austin 1962), en la que un acto ilocutivo es una acción realizada en la emisión de un enunciado, considerando el enunciado fuera del contexto. Tsui adopta la caracterización de acto de Sinclair y Coulthard puesto que en su modelo el valor discursivo de un acto depende de cómo éste se relaciona con los otros en el discurso. Asimismo adopta las propuestas de estos autores sobre las unidades de movimiento e intercambio.

Para caracterizar las funciones de los enunciados la autora utiliza los criterios de ubicación estructural, clasificación prospectiva y retrospectiva. En efecto, la ubicación en la estructura del discurso es importante para determinar qué acto el enunciado desempeña. Además, es necesario considerar el tipo de respuesta que el enunciado proyecta. Por último, una de las características básicas de la conversación es que es un logro que se lleva a cabo cooperativamente, a lo menos, por dos personas. Por ejemplo, una produce un enunciado esperando que el otro participante lo responda en forma adecuada; sin embargo, en algunos casos, el oyente no responde de acuerdo a las expectativas del hablante ya que produce una respuesta inesperada. Cuando esto ocurre, el valor discursivo del primer enunciado puede resultar ser muy diferente de la intención original del hablante y, por lo tanto, ser reclasificado retrospectivamente.

Tsui propone que la estructura básica de la conversación está constituida por un intercambio de tres partes. Al respecto, afirma que esta proposición apunta a una descripción más poderosa de la organización conversacional que aquella que postula el par adyacente como unidad básica. Por otra parte, señala que, siendo interactiva por naturaleza, la conversación involucra la idea de negociación de fuerzas ilocutivas entre los participantes. Consecuentemente, los movimientos de iniciación y de respuesta están constantemente sujetos a interpretación: la interpretación del primer movimiento se obtiene en la respuesta y la de ésta puede señalarse en el movimiento de seguimiento. Por tanto, Tsui sostiene que el movimiento de seguimiento tiene una motivación pragmática, i.e., aprobar el resultado de la interacción.

### **2.1.1. Taxonomía de actos discursivos**

Tsui propone una taxonomía que incluye clases, subclases y tipos de actos discursivos. Las clases se clasifican de acuerdo con el lugar de ocurrencia en la estructura del intercambio y las subclases y tipos de actos, según la respuesta esperada. Sobre la base de la ubicación estructural se proponen tres clases de actos, que son los principales en cada uno de los tres movimientos del intercambio: actos de iniciación, de respuesta y de seguimiento.

#### *Actos del movimiento de iniciación*

Se proponen cuatro subclases de actos de iniciación, a saber, ‘elicitaciones’, ‘solicitudes o peticiones’, ‘directivos’ e ‘informativos’. Las primeras cumplen la función discursiva de elicitar “una respuesta verbal obligatoria o una respuesta no-verbal que la reemplace” (Tsui 1994:65). La autora subclasifica las elicitaciones en seis tipos de actos: de ‘información’, ‘confirmación’, ‘acuerdo’, ‘compromiso’, ‘repetición’ y ‘clarificación’. Los actos de información son aquellos por medio de los cuales se solicita información al oyente. En las elicitaciones de acuerdo el hablante espera que el oyente concuerde con el supuesto de que la proposición expresada es evidentemente verdadera. Por otra parte, en los actos de compromiso, además de elicitar una respuesta verbal obligatoria, se espera que el oyente se comprometa a hacer algo. Los dos restantes tipos de actos de elicitación dicen relación con el discurso propiamente tal; en uno de ellos se espera una repetición y en el otro, una clarificación.

Otra subcategoría de actos de iniciación la constituyen las ‘solicitudes o peticiones’. Por medio de estos actos se solicita al oyente una acción no-verbal y se le da la opción de acceder o negarse a lo solicitado. La clasificación de esta subcategoría se basa en dos aspectos: quién realizará la acción y quién se beneficiará con ella, el hablante o el oyente. En consecuencia, en el tipo de acto de ‘solicitud de permiso’ el hablante intenta que se le conceda realizar una acción que lo beneficia. En cambio, ‘las peticiones de ofrecimiento’ se refieren a acciones que el hablante realizará pero que benefician al oyente. A su vez, tanto las ‘peticiones de acción’ y ‘de invitación’ solicitan acciones por parte del oyente y benefician al hablante y al oyente, respectivamente. Finalmente, en las ‘peticiones de proposición’ se solicitan acciones tanto del hablante como del oyente, cuyas ejecuciones pueden favorecer a cada uno de ellos o a los dos.

La siguiente subcategoría de actos de iniciación son los ‘directivos’, en los que se espera una acción no-verbal por parte del oyente, a quien no se le da la opción de negarse a realizar la acción. Tsui distingue dos tipos principales de actos directivos sobre la base de la diferenciación entre los actos que benefician al hablante, actos ‘mandatorios’, y aquellos que benefician al oyente, ‘aconsejadores’. A través de los actos mandatorios se ordena al oyente que realice o no realice una acción. Éstos se subdividen en ‘instrucciones’ y ‘amenazas’. Las instrucciones benefician al hablante, quien tiene la autoridad para obligar al oyente a que ejecute o no una acción, de modo que no es necesario que se haga referencia a las consecuencias negativas que ocurrirían si el oyente no siguiese las órdenes del hablante. En cambio, en el caso de las amenazas, como el hablante no tiene autoridad sobre el oyente, hace referencia a las consecuencias negativas que ocurrirían si el oyente no accediese a lo que se le ordena. Por otra parte, los actos que benefician al oyente (mandatorios) se dividen en ‘consejos’ y ‘advertencias’. En los primeros se recomienda un curso de acción y se supone que el realizar o no la acción es positivo para el oyente. Dentro de este tipo de actos se incluyen aquellos que expresan recomendaciones y sugerencias. En los actos de advertencia, en cambio, las consecuencias negativas que tendría la no ejecución de la acción se expresan explícitamente o están implícitas en la situación y el oyente está obligado a obedecer.

Los actos discursivos informativos, la restante subcategoría de iniciación, son aquellos enunciados que informan sobre sucesos o estados, proporcionan información sobre experiencias personales y expresan opiniones, juicios y sentimientos. Estos actos se subdividen en ‘reportes’, ‘evaluaciones’ y ‘expresivos’. Los reportes contienen información sobre diferentes eventos o situaciones que sucedieron en el pasado, que ocurren en el presente o que tendrán lugar en el futuro. Tsui distingue cinco subtipos dentro de las evaluaciones, dependiendo a quién se dirijan. Si éstas no se relacionan con el hablante o el oyente sino que con otra persona o un evento, se denominan ‘evaluadores’. En cambio, cuando las evaluaciones dicen relación con el oyente, pueden subdividirse en ‘cumplidos’ o ‘críticas’, teniendo un carácter positivo y negativo, respectivamente. A su vez, las evaluaciones relacionadas con el hablante pueden ser ‘autoelogios’ (de carácter positivo) o ‘autodenigraciones’ (de carácter negativo). Finalmente, dentro de los actos de iniciación informativos se incluyen los expresivos, que constituyen “actos rituales en los cuales los hablantes expresan urbanidad (cortesía y amabilidad) y buena voluntad” (Tsui 1994:152). Estos actos son regulados por las normas sociales vinculadas a la mantención de las relaciones y la preservación de la imagen de los individuos. Se incluyen aquí los actos de ‘empatía’, en los que el hablante expresa consideración y empatía con el oyente, los de ‘gratitud y disculpas’ y los de ‘buena voluntad’.

*Actos del movimiento de respuesta*

Tsui propone criterios para determinar si el enunciado que sigue al movimiento de iniciación constituye una respuesta. Al respecto, señala que el hecho de que se haya prestado poca atención a las respuestas en el análisis conversacional se debe, en gran parte, a que las taxonomías de actos de habla incluyen principalmente actos de iniciación. Esto ocurre porque los actos de habla han sido considerados generalmente como unidades aisladas y no como constituyentes de interacciones. Con el propósito de identificar y caracterizar el movimiento de respuesta, la autora sugiere criterios basados en lo que denomina ‘intención ilocutiva’ y ‘presuposiciones pragmáticas’. El término ‘presuposición pragmática’ se refiere a las proposiciones que el hablante asume como verdaderas cuando produce un enunciado. Aquellos movimientos que apoyen las presuposiciones pragmáticas de las iniciaciones serán consideradas como movimientos de respuesta. En cambio, aquellos que las desafían son movimientos de cuestionamiento, que, según Tsui, constituyen movimientos de iniciación.

Sobre la base de los criterios mencionados, se proponen tres subcategorías de actos discursivos de respuesta, actos de respuesta positivos, negativos y dilaciones. En consecuencia, un enunciado es un acto de respuesta positivo cuando se adecua a las presuposiciones pragmáticas relacionadas con el enunciado anterior. Por el contrario, si el enunciado no satisface totalmente las condiciones relacionadas con el enunciado que lo precede, es clasificado como un acto de respuesta negativo. Por último, los actos de dilación posponen la decisión de satisfacer o no las presuposiciones relacionadas con los enunciados que los preceden. Las respuestas que se prefieren están constituidas por los actos positivos y los negativos; las dilaciones, por su parte, son los actos de respuesta no preferidos.

A manera de ejemplo de los criterios utilizados para proponer la taxonomía de respuestas mencionada y tomando en cuenta los resultados del estudio, se citan a continuación las presuposiciones pragmáticas de un tipo de un acto de iniciación, las elicitaciones de información. La intención ilocutiva de este tipo de actos es que el oyente proporcione información y las presuposiciones pragmáticas son las siguientes: “a. el hablante no tiene la información y desea, sinceramente, obtenerla; b. el hablante tiene la necesidad y el derecho de pedir la información; c. el hablante tiene fundamentos para creer que el oyente está dispuesto a proporcionar la información; d. el oyente puede oír lo que dice el hablante y e. el oyente puede comprender el significado...” (Tsui 1994: 162). Si el enunciado del oyente satisface la intención ilocutiva del hablante al dar la información requerida, éste es un acto de respuesta positivo. Por el contrario, si el oyente muestra cierta inhabilidad para proporcionar la información o rechaza darla, el acto constituye un cuestionamiento.

#### *Actos del movimiento de seguimiento*

Como se señalara anteriormente, Tsui propone que el tercer elemento del intercambio en la conversación, el de seguimiento, es importante ya que tiene la función, en general, de aceptar el resultado de la interacción. En relación con este movimiento, señala que las respuestas no son sólo intrínsecamente retrospectivas sino que también pueden ser prospectivas, i.e., pueden proyectar diferentes clases de actos de seguimiento. Sobre la base de la naturaleza prospectiva de las respuestas propone tres subclases de actos de seguimiento, actos de ‘aprobación’, que son proyectados por actos de respuesta positivos; de ‘concesión’, proyectados por actos de respuesta negativos y actos de ‘aceptación’, que pueden ocurrir a continuación de cualquiera de los tres tipos de actos de respuesta. Los actos de aprobación apoyan en forma entusiasta el resultado de la interacción o comentan la información proporcionada. A su vez, los de concesión minimizan los efectos de una respuesta negativa y, por su parte, los de aceptación señalan que la respuesta ha

sido escuchada, comprendida y aceptada; y, por lo tanto, que se ha producido una interacción exitosa.

La autora sugiere que el movimiento de seguimiento puede estar ausente y señala que esto puede ocurrir en el caso de que los participantes se conozcan muy bien y que no sea, por tanto, necesario indicar el resultado de la interacción. En segundo lugar, el seguimiento puede estar ausente cuando el intercambio no ha sido exitoso (lo que puede ocurrir por diversos motivos, por falta de conocimiento compartido, porque el oyente oyó o interpretó mal lo que el hablante dijo, etc.) En último término, puede que el seguimiento no ocurra cuando el hablante no está conforme con la respuesta del oyente.

Tsui distingue, además, otra subclase de acto de seguimiento que denomina 'entrega de turno'. Éste ocurre después de un acto de seguimiento cuando el hablante no desea continuar con el turno.

Por otra parte, Tsui sostiene que a pesar de que en una conversación el hablante no puede controlar lo que el hablante siguiente dirá en el próximo turno, es posible describir sistemas de opciones de los que disponen los participantes en diversos momentos de la interacción. Para sistematizar estas opciones discursivas y dar cuenta de la manera en que se desenvuelve la conversación, adopta el concepto de sistema de Halliday (1961). Cuando el hablante produce un acto de iniciación, tiene la opción de realizar una elicitación, una solicitud, un directivo o un informativo; estas cuatro subcategorías conforman un sistema de opciones. Luego que se ha realizado este movimiento, el hablante dispone de otro sistema que tiene relación con la 'mantención del discurso'; en él existen dos opciones, el hablante puede mantener o no el marco discursivo. Si desea mantenerlo, produce una respuesta esperada o proyectada por la iniciación; en este caso, las opciones que tiene a su disposición el hablante son actos de respuestas positivos (que siguen a las elicitaciones, los directivos y los informativos) y los actos de respuesta positivos, negativos o dilaciones (a continuación de las solicitudes). Si no mantiene el marco, puede producir un cuestionamiento u otra iniciación.

Después del movimiento de respuesta se dispone de un sistema de opciones relacionadas con la mantención del discurso y la toma de turnos. En lo que corresponde al cambio de hablante existen, obviamente, dos opciones, el hablante puede continuar con el turno o se puede producir un cambio de turno. Si se elige la primera alternativa, el hablante produce un movimiento de iniciación y, de esta manera, no mantiene el marco discursivo. Por el contrario, si hay cambio de hablante, opera el sistema de mantención del discurso: si el hablante mantiene el marco, produce un movimiento de seguimiento; si no lo mantiene, puede cuestionar las presuposiciones de la respuesta o puede producir un nuevo movimiento de iniciación.

El sistema de opciones del movimiento de seguimiento está constituido por los actos de aprobación, aceptación y concesión. Las respuestas positivas pueden ser seguidas por actos de aprobación o aceptación; las negativas, por actos de concesión y aceptación; y, a su vez, las dilaciones, por actos de aceptación.

Finalmente, Tsui sugiere que una vez que se ha producido un movimiento de seguimiento, se abre un nuevo sistema de opciones. Si el hablante continúa con su turno, no mantendrá el marco discursivo y, por lo tanto, producirá un movimiento de iniciación. En cambio, cuando el hablante cede su turno, el próximo hablante tiene dos opciones, mantener o no el marco del discurso. Si lo mantiene, realiza un segundo movimiento de seguimiento, i.e., una entrega de turno y si no lo mantiene, produce un movimiento de iniciación.

## **2.2. Objetivos del estudio**

Como se señalara en la introducción, el objetivo general de esta investigación fue describir detalladamente la estructura de la conversación semi-espontánea.

Los objetivos específicos de este trabajo fueron:

- i. Identificar y clasificar los movimientos del intercambio conversacional.
- ii. Identificar los actos principales de cada movimiento.
- iii. Clasificar y subclasificar los actos principales de cada movimiento
- iv. Analizar cuantitativa y cualitativamente la estructura de la conversación (entre dos y tres hablantes) en términos de frecuencia de ocurrencia y de presencia de movimientos y actos.

### **2.3. Hipótesis**

La hipótesis de la investigación postula la existencia del intercambio triádico en la conversación.

### **2.4. Metodología**

#### **2.4.1. Sujetos**

Diez sujetos, siete norteamericanos y tres británicos, estudiantes universitarios en sus respectivos países, proporcionaron el corpus para el estudio, cuatro hombres y seis mujeres, cuyas edades fluctuaron entre los 19 y los 27 años. En tres de las cuatro conversaciones analizadas los hablantes eran amigos y en la otra, los hablantes fueron presentados al inicio de la sesión en la que se recolectó el corpus. Los sujetos, a quienes no se les mencionó el objetivo del estudio, colaboraron voluntariamente con el grupo de investigación.

#### **2.4.2. Corpus**

El corpus estuvo constituido por cuatro conversaciones<sup>2</sup> en inglés, en dos de ellas participaron tres hablantes y en las dos restantes, dos hablantes. El corpus fue recogido en la universidad y en las residencias de los sujetos. Para que se produjese una conversación fluida se sugirieron algunos tópicos tales como drogas, homosexualidad, divorcio, etc. Pero los sujetos prefirieron conversar libremente, lo cual fue positivo para los propósitos de la investigación ya que sus conversaciones resultaron más espontáneas de lo esperado. Después de tres o cuatro minutos de iniciada la conversación se empezó a grabar y filmar. (Se utilizaron una grabadora Aiwa HS-JS 245 con micrófono estéreo y una videograbadora Canon E08.) El corpus fue recogido entre octubre y noviembre de 1996.

#### **2.4.3. Criterios para el análisis**

Los siguientes criterios fueron adoptados para analizar el corpus:

- i. Se consideró la taxonomía completa del modelo, a saber, las tres clases de actos, las 11 subclases y los 24 tipos de actos correspondientes a cada uno de los tres movimientos.
- ii. Se analizaron sólo los actos principales de cada movimiento.
- iii. Las oraciones incompletas no se consideraron, a menos que éstas constituyeran un movimiento.

---

<sup>2</sup> Originalmente se grabaron seis conversaciones pero dos fueron descartadas. Una de ellas porque los participantes parecían no sentirse cómodos con la cámara de video, lo que impidió un desarrollo normal de la conversación y la otra, por problemas técnicos con la cámara de video.

- iv. Se consideró la risa y otras acciones no verbales, por ejemplo, asentir con la cabeza, encogerse de hombros, levantar las cejas, sólo cuando éstas constituían un movimiento.
- v. Aquellos actos que fueron interrumpidos y continuados en otro turno se analizaron como si pertenecieran al primer turno.
- vi. Las secuencias insertadas fueron consideradas como unidades dentro del desarrollo de la conversación.

#### 2.4.4. Procedimiento

Se prosiguió de la siguiente manera:

- i. Las conversaciones fueron transcritas ortográficamente inmediatamente después de cada sesión, con la ayuda de los sujetos.
- ii. Los turnos fueron identificados y numerados.
- iii. Los movimientos fueron identificados y clasificados.
- iv. Los actos principales fueron identificados, clasificados y subclasificados.
- v. Los diferentes movimientos y los actos principales fueron contabilizados para determinar las frecuencias de ocurrencia.
- vi. Los movimientos de cuestionamiento fueron identificados y señalados como tales en el análisis, pero para poder dar cuenta de la frecuencia de ocurrencia de la estructura conversacional, se les consideró como iniciaciones, ya que éstos se realizan a través de actos de iniciación.
- vii. Los resultados del análisis fueron examinados e interpretados.

#### 2.5. Discusión de resultados

Como se muestra en la tabla I, los resultados del análisis confirman la hipótesis acerca de la existencia de un intercambio de tres partes en la conversación, a pesar de que la frecuencia de ocurrencia de la estructura triádica, i.e., iniciación, respuesta, seguimiento (IRS), fue menor que la de la estructura diádica, i.e., iniciación, respuesta (IR). Además, los resultados revelan que es posible encontrar otros tipos de estructuras.

Tabla I  
ESTRUCTURAS

Estructuras	Nº	%
IR	115	58
IRS	46	23
Otras	37	19
Total	198	100

En términos generales, hay una tendencia hacia una mayor frecuencia de movimientos de iniciación en relación con los movimientos de respuesta y seguimiento, en una proporción aproximada de 14:12:5 (ver tabla II). Esto puede explicarse por el hecho de que la mayoría de las iniciaciones se realizaron a través de actos informativos, los que fueron seguidos por otros movimientos de iniciación. Asimismo, las iniciaciones, en contraste con otros movimientos, pueden ser desafiadas a través de los movimientos de cuestionamiento, los que, a su vez, son realizados por actos de iniciación.

Tabla II

**MOVIMIENTOS DEL INTERCAMBIO CON LAS CLASES Y SUBCLASES DE ACTOS**

<b>Iniciaciones</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>	<b>Respuestas</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>	<b>Seguimientos</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
Elicitaciones	84	37,5	Actos de R+	183	99,5	Aprobaciones	4	7
Solicitudes	8	3,5	Actos de R-	1	0,5	Concesiones	-	-
Directivos	6	2,5	Dilaciones	-	-	Aceptaciones	46	82
Informativos	126	56,5				Entregas de Turno	6	11
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>184</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100</b>

R=respuesta; +=positivos; -=negativos

Es necesario señalar que en el movimiento de iniciación los actos con mayor frecuencia de ocurrencia fueron los de reporte dentro de los actos informativos y los de informe y de confirmación dentro de los actos de elicitaciones. Estas mayores frecuencias podrían explicarse porque en las conversaciones analizadas los participantes principalmente intercambiaron información. Por otra parte, la baja ocurrencia de solicitudes o peticiones en el corpus podría deberse al hecho de que a los sujetos se les pidió que mantuvieran la conversación. Se estima que la percepción de la conversación por parte de ellos estuvo principalmente relacionada con el desarrollo y mantención de un tópico, y que este supuesto pudo haber influido en que los hablantes no produjesen iniciaciones que proyectaran acciones no verbales. Por su parte, los directivos tienen la menor frecuencia de ocurrencia, probablemente, porque ninguno de los hablantes tenía más autoridad frente a los otros, i.e., eran pares. Con relación a los directivos, el único tipo presente fue el de aconsejadores de consejo, que apuntan al beneficio del receptor y que, además, son los menos intimidantes. Por su parte, la ausencia de las elicitaciones de compromiso y acuerdo podría deberse a que no hubo debate o argumentación durante la conversación (ver tabla III).

Tabla III  
TIPOS DE ACTOS DE INICIACIÓN

<b>Elicitaciones</b>			<b>Solicitudes o Peticiones</b>			<b>Directivos</b>			<b>Informativos</b>		
<b>Tipo de Acto</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>	<b>Tipo de Acto</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>	<b>Tipo de Acto</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>	<b>Tipo de Acto</b>	<b>N°</b>	<b>%</b>
Información	45	20	Permiso	-	-	Mand:instruc	-	-	Eval: evaluador	47	21
Confirmación	32	14	Ofrecimiento	-	-	Mand:amenaza	-	-	Eval:cumplido	-	-
Acuerdo	-	-	Acción	7	3	Acons:advert	-	-	Eval:crítica	-	-
Compromiso	-	-	Invitación	-	-	Acons:consejo	6	2	Eval:a-d	1	0,5
Repetición	-	-	Proposición	1	0,5				Eval:a-e	-	-
Clarificación	8	3,5							Reporte	76	35
									Exp:empatía	-	-
									Exp:grat y disc	-	-
									Exp:b-v	1	0,5

Mand=mandatorio; Acons=aconsejador; instruc=instrucción; advert=advertencia; Eval=evaluación; Exp=expresivo;

a-d= autodenigración; a-e=autoelogio; grat y disc=gratitud y disculpa; b-v=buena voluntad

En lo que concierne a las respuestas, se destaca el hecho que el 99,5% de ellas fueron realizadas por actos de respuesta positivos, y que sólo se encontró un caso de un acto de respuesta negativo y ningún caso de dilación (ver tabla II). Se puede argumentar que el gran



número de respuestas positivas se debió a la alta ocurrencia de informativos y elicitaciones, los que reciben respuestas positivas, con excepción de la elicitación de compromiso que también puede tener una respuesta negativa pero que no ocurrió. La baja ocurrencia de actos de respuesta negativos puede deberse a que los sujetos constantemente trataron de cooperar con los otros participantes de la interacción. Por otra parte, se puede señalar que la presencia de un solo acto de respuesta negativo y la ausencia de dilaciones se debe a la baja ocurrencia de solicitudes o peticiones y a la ausencia de elicitaciones de compromiso que son los tipos de actos que los proyectan.

A pesar de que el movimiento de seguimiento tuvo una frecuencia más bien baja de ocurrencia, es importante destacar su presencia en la conversación. Se observó en el corpus que estos movimientos ocurrieron a continuación de trozos de conversación más largos que los intercambios. Esto explicaría su baja ocurrencia en relación con los otros dos movimientos. Los actos de aceptación fueron la subcategoría más frecuente del movimiento de seguimiento. El más cercano en frecuencia fue el acto de entrega de turno, que fue incluido en el número total de actos de seguimiento ya que se considera parte de la estructura del intercambio. A su vez, los actos de aprobación no fueron muy frecuentes, lo que sugiere que los hablantes no estuvieron involucrados emocionalmente en las conversaciones. Los actos de concesión no ocurrieron porque hubo pocos casos de solicitudes o peticiones, las cuales fueron respondidas, en su mayoría, positivamente (ver tabla II). Es necesario señalar que los movimientos de seguimiento ocurrieron en los intercambios en que las iniciaciones fueron principalmente elicitaciones de información e informativos de reporte. Esta tendencia muestra similitud con lo que ocurre en la interacción en la sala de clases, en la que el movimiento de seguimiento ocurre con el propósito de evaluar las respuestas de los estudiantes a los actos de elicitación de información.

Con respecto al análisis comparativo de las conversaciones entre dos y tres hablantes, no se encontraron diferencias significativas en la estructura de los intercambios, ni en las subclases y tipos de actos discursivos que ocurrieron.

### **3. Conclusiones**

El modelo de Tsui aplicado en esta investigación representa una contribución al estudio de la interacción conversacional puesto que permite describir detalladamente la estructura de la conversación a nivel de intercambio y las funciones discursivas de los enunciados.

En términos generales, el modelo fue útil para validar la hipótesis planteada acerca de la estructura triádica (IRS) en la conversación. Sin embargo, como se mencionó en la discusión de los resultados, éstos muestran que la estructura predominante fue la diádica (IR), además de comprobarse la ocurrencia de otras estructuras.

Con relación a la aplicación de la taxonomía se enfrentaron algunas dificultades, probablemente, porque para lograr los objetivos planteados se debió identificar las 11 subclases y los 24 tipos de actos, lo que resultó de gran complejidad. Al mismo tiempo, es necesario mencionar que se torna difícil el análisis de los enunciados en el desarrollo de la conversación debido a múltiples factores, entre ellos, la extensión de los movimientos, la repetición de actos, el número de participantes en el intercambio, el contexto de situación en que se desarrolla la conversación, etc.

Considerando el análisis de los tres movimientos del intercambio, fue posible concluir lo que se indica a continuación. En lo que concierne a los actos de iniciación, la taxonomía permitió

la clasificación y subclasificación de todas las iniciaciones que ocurrieron. Sin embargo, surgieron dificultades para la identificación de las elicitaciones de clarificación y de repetición ya que se encontraron traslajos entre ellas; por lo tanto, sería útil redefinirlas para futuros análisis. En lo que concierne a los directivos, se estima que existe una sutil diferencia entre ‘consejo’ y ‘sugerencia’, actos que Tsui reúne en un mismo tipo, aconsejador de consejo. Se propone, por lo tanto, la inclusión de un nuevo tipo de acto, que podría denominarse ‘aconsejador de sugerencia’, puesto que en este tipo de actos el hablante no da una opinión acerca de cómo el oyente debiera comportarse sino que le propone un curso de acción.

En relación con las respuestas, la taxonomía no es ampliamente descriptiva, ya que las tres categorías propuestas no dieron cuenta satisfactoriamente de todas las respuestas que se encontraron en el corpus. En consecuencia, sería importante proponer una nueva clasificación en la que se incluyan no sólo las presuposiciones impuestas por el tipo de acto de iniciación realizado, sino que también se intentara incluir, de alguna manera, el contexto, el tópico de la conversación y la información que el hablante posee para proporcionar una respuesta. En lo que se refiere a los actos de dilación, éstos podrían ocurrir como respuestas a otros tipos de actos, por ejemplo, a las elicitaciones de información y no sólo como respuestas a solicitudes o peticiones y a elicitaciones de compromiso como lo sugiere el modelo.

Por otra parte, parece necesario profundizar en la caracterización de los movimientos de cuestionamiento para lograr una descripción más precisa de ellos. Tsui los visualiza como tipos de movimientos de iniciación y, por lo tanto, propone que son realizados por medio de actos de iniciación. Al respecto, señala que los movimientos de cuestionamiento se diferencian de los de iniciación en que los primeros cuestionan las presuposiciones de las iniciaciones y estos últimos no lo hacen. De este modo, ya que un movimiento de cuestionamiento está directamente relacionado con la iniciación previa, se podría postular que ambos movimientos pertenecerían a una misma estructura pues se relacionan con el mismo marco discursivo. Sobre la base de esta consideración y en atención a lo observado en el corpus, se puede proponer que en la conversación no sólo ocurren las estructuras IR e IRS. Se encontraron otras secuencias tales como movimiento de iniciación, movimiento de cuestionamiento, movimiento de respuesta (y en algunos casos este último, incluso, seguido de un movimiento de seguimiento.)

Con respecto al movimiento de seguimiento, la taxonomía fue apropiada para clasificar y subclasificar las realizaciones de éste. Sin embargo, en oposición a la sugerencia de Tsui, se observó que la realización del movimiento de entrega de turno no está sujeta a la ocurrencia del primer movimiento de seguimiento, ya que puede ocurrir inmediatamente después de una respuesta.

Los resultados de este estudio son, indudablemente, tentativos y deben ser apoyados por más datos empíricos: se necesita más investigación sobre la estructura de la conversación para examinar las tendencias de ocurrencias de los movimientos y actos que emergen de este análisis. Futuros estudios podrían analizar un corpus mayor que incluyera diferentes tipos de conversaciones, considerando varios contextos de situación y diferente número de hablantes. Asimismo, estudios posteriores deberían intentar unir el análisis de las macroestructuras (aperturas, cierres, tópicos) con las microestructuras (intercambios, actos, etc.) en una dimensión pragmática. Tales estudios proporcionarían interesantes y necesarias descripciones del lenguaje oral espontáneo y semi-espontáneo, que enriquecerían nuestro conocimiento acerca de este tipo de discurso. Finalmente, se sugiere que el modelo utilizado en esta investigación es aplicable al

análisis de la conversación en español, lo que permitiría realizar análisis contrastivos de la conversación en inglés y en español.

### **Referencias**

AUSTIN, J.L. 1962. *How to do things with words*. Oxford: Clarendon Press.

HALLIDAY, M. A. K. 1961. 'Categories of the theory of grammar'. *Word* 17/3:241-92.

SINCLAIR, J. McH. Y R.M. COULTHARD. 1975. *Towards an analysis of discourse. The English used by teachers and pupils*. Londres: Oxford University Press

TSUI, A.B.M. 1994. *English conversation*. Oxford: Oxford University Press.