

**EL DINAMISMO CONVERSACIONAL: SUBSUNCION Y FEED-BACK.
CARÁCTER ACUMULATIVO DE LOS ELEMENTOS CONVERSACIONALES¹**

Beatriz Gallardo Paúls. 1992
Universitat de València

1. INTRODUCCIÓN

Los estudiosos de la conversación coinciden en señalar el carácter especial de la relación que une a dos hablantes en un encuentro verbal. Nuestro objetivo en el presente estudio es profundizar un poco más en tales relaciones. Analizaremos, pues, algunos de los rasgos fundamentales a los que se subordina una toma de turno conversacional, como la relación que vincula al hablante y los oyentes, los canales de retroalimentación, la construcción colaborativa de los enunciados o la progresión acumulativa que caracteriza la información. Englobaremos todas estas cuestiones bajo el nombre genérico de *dinamismo conversacional*.

2 LA RELACION ENTRE HABLANTE Y OYENTES. SUBSUNCION. DISPONIBILIDAD. LA CONVERSACION COMO CAMBIO. TIPOS DE OYENTE.

El primer aspecto que nos interesa destacar dentro del Dinamismo Conversacional es el tipo concreto de relación que vincula a los participantes. Para ello hemos de superar las visiones clásicas², y hemos de tener en cuenta que nuestra tradición occidental es inequívocamente una cultura del sujeto y no del objeto, es decir, que ha privilegiado al emisor sobre el receptor. Lo que pretendemos defender aquí es que semejante predominio se acompaña, a nuestro modo de ver, de otro que lo compensa: el predominio del significante³ sobre el significado⁴.

¹ Una versión reducida de este trabajo apareció publicada en *Comunicación y Sociedad V, 1y2, pp. 51-71*.

² Saussure, (1916: 76-77): "Sean, pues, dos personas, A y B, en conversación. El punto de partida del circuito está en el cerebro de uno de ellos, por ejemplo, en el de A, donde los hechos de conciencia, que llamaremos conceptos, se hallan asociados con las representaciones de los signos lingüísticos o imágenes acústicas que sirven a su expresión. Supongamos que un concepto dado desencadena en el cerebro una imagen acústica correspondiente: éste es un fenómeno enteramente PSIQUICO, seguido a su vez de un proceso FISIOLÓGICO: el cerebro transmite a los órganos de la fonación un impulso correlativo a la imagen; luego las ondas sonoras se propagan de la boca de A al oído de B: proceso puramente FISICO. A continuación el circuito sigue en B un orden inverso: del oído al cerebro, transmisión fisiológica de la imagen acústica; en el cerebro, asociación psíquica de esta imagen con el concepto correspondiente. Si B habla a su vez, este nuevo acto seguirá- de su cerebro al de A- exactamente la misma marcha que el primero y pasará por las mismas fases sucesivas." [El subrayado es nuestro]

³ Saussure (1916: 195): "La lengua es una forma y no una substancia. Nunca nos percataremos bastante de esta verdad, porque todos los errores de nuestra terminología, todas las maneras incorrectas de designar las cosas de la lengua proceden de esa involuntaria suposición de que hay una substancia en el fenómeno lingüístico."

⁴ Este predominio se vería sustentado en el lacaniano estadio del espejo como origen de la subjetividad (Albert, 1981): el niño accede (asunción jubilatoria) a la imagen reflejada y toma conciencia de su totalidad, ya que hasta entonces sólo se ha visto a sí mismo fragmentado; pero el "yo" que ve no es más que una imagen, un significante; dicho de otra forma, LA SUBJETIVIDAD EMISORA SE FORJA CON UN PROCESO DE RECEPCIÓN, aunque sean los propios ojos los que devuelven la mirada en el espejo: la identidad se filtra por la identificación. En última instancia, y adoptando ya una perspectiva diacrónica, este segundo predominio (el que privilegia el significante), se halla en el fundamento de reflexiones como "la precesión de los simulacros" (Baudrillard, 1978), o "la retirada de la metáfora" (Derrida, 1989).

En el acto de la conversación, los dos predominios (del sujeto hablante y del significante) suponen una paradoja porque el significante es más propio del oyente (su punto de partida en la descodificación), y el hablante actúa desde el significado. Por eso no puede mantenerse una visión simplificadora en la que un emisor sucede linealmente a otro; esta sucesión existe, por supuesto, pero de manera *simultánea* a los respectivos procesos de recepción. Más aún, la situación se complica si tenemos en cuenta que un hablante, antes de emitir su enunciado, puede adelantarse ("anticipaciones" descritas por Clarke, 1982) a la reacción de su oyente, es decir, a su recepción.

Para ceñir todas estas derivaciones al ámbito de la conversación, que es el que nos ocupa, hace falta superar definitivamente la visión estática que considera al hte y al ote como los dos extremos del proceso lineal de comunicación, ya que no es posible hablar de conversación si no existe un ote para cada hte que emite los turnos. Esto nos lleva a hablar de la oposición entre relaciones SECUENCIALES y de SUBSUNCION. Carlos Hernández Sacristán (1983: 44-45) llama

"relación secuencial a la visión según la cual entre dos términos relacionados A y B uno de ellos precede absolutamente al otro, en el sentido de que no precisa de él para configurarse como entidad, lo que nos lleva a esquemas unidireccionales del tipo:

$$\begin{array}{l} A \rightarrow B \\ B \rightarrow A \end{array}$$

y en nuestro ejemplo concreto

$$\text{Articulación} \longrightarrow \text{Percepción}$$

Consideramos por el contrario que existe relación de subsunción entre dos términos A y B cuando no podemos hablar en términos de procedencia absoluta de uno de ellos, sino que hemos de suponer que a cualquier sentido direccional dominante en la relación, corresponde un sentido inverso de naturaleza recesiva, esto es:

$$\begin{array}{l} A \begin{array}{c} \longrightarrow \\ \longleftarrow \end{array} B \\ B \begin{array}{c} \longleftarrow \\ \longrightarrow \end{array} A'' \end{array}$$

De este segundo tipo es la relación que une a un hte y un ote, o más exactamente, a los movimientos articulatorios y a la percepción de los sonidos. Siguiendo a A. M. Liberman y su teoría motora de la percepción, Hernández Sacristán afirma que toda articulación debe suponer una percepción recesiva e, inversamente, a toda percepción de sonidos subyace una articulación recesiva de los mismos. De manera que el esquema secuencial clásico

$$\text{Art.} \rightarrow \text{Perc.}$$

debe ser sustituido por el más complejo

$$\begin{array}{c} (\text{Art./Perc.}) \\ \swarrow \quad \searrow \\ \overline{(\text{Art/Perc})} \quad \overline{(\text{Art/Perc})} \end{array}$$

donde $(\overline{\text{Art}}/\text{Perc})$ supone la dominancia o polaridad de A, y $(\text{Art}/\overline{\text{Perc}})$ significa la dominancia de B. Lo importante de la relación, sin embargo, no es tanto la dominancia de uno de los dos elementos como la *interdependencia constitutiva* que los vincula.

A lo largo de este trabajo insistiremos con frecuencia en la importancia del receptor, no sólo teniendo en cuenta que se trata de un posible hablante siguiente, sino considerando también que todo emisor es el receptor de los turnos anteriores, propios y ajenos. Más aún, diremos que todo hablante actúa teniendo en cuenta "por adelantado" la recepción que el oyente hará de sus palabras. En cierto modo parece lógico afirmar que el hablante confecciona su emisión desde el significado hacia el

significante, mientras la descodificación del oyente opera en dirección contraria dando prioridad perceptiva al significante. Y sin embargo, esta visión es necesariamente una visión sesgada del proceso, que puede ampliarse, pensamos, al contemplar la relación H/O como una relación de subsunción.

Tenemos, por una parte, un acto dialógico que se constituye a partir de la relación de subsunción que vincula a un H y un O; por otro lado, tenemos un enunciado que forma parte de ese acto dialógico y que, como tal, es un signo lingüístico cuyo Ste y Sdo mantienen a su vez una relación de subsunción. Esto significa que cuando contemplamos el enunciado desde la perspectiva de H tenemos una polaridad del Sdo y cuando lo contemplamos como O damos la prioridad al Ste. Las dos posibilidades *coexisten en cada sujeto*, una como dominante y otra como recesiva.

Si ahora damos un paso más en nuestro análisis, en lugar de tener un enunciado dual compuesto por Ste y Sdo pasamos a considerar el acto de habla que se constituye también partiendo de dos elementos, el hablante y el oyente. Cualquier acto dialógico se crea a partir de la subsunción que vincula a un H y un O, de tal manera que distinguimos entre una *polaridad de H* en el momento de la emisión y una *polaridad de O* en el momento de la recepción. Pero dado que se trata del mismo momento, tendremos que admitir que *la polaridad no depende de aspectos cronológicos, sino exclusivamente de cuál sea la perspectiva a partir de la cual observemos el proceso*. Por eso no podemos defender la existencia de relaciones sucesivas y simultáneas en la conversación como posibilidades excluyentes, sino que hemos de buscar un acercamiento teórico que permita compatibilizarlas.

La visión gestáltica de una situación como la descrita supone que H y O se distribuyen alternativamente como figura y como fondo en cualquier acontecimiento conversacional. Esta relación de subsunción entre fondo y figura significa que *"sin fondos perceptivos no se constituyen figuras, sin figuras no se constituyen fondos"*. (Hernández Sacristán, 1983:60). Incluso en la visión estática tradicional, donde H es siempre figura, hace falta considerar la existencia de O. De hecho, la pragmática clásica lo tiene en cuenta (no se conciben, si no, nociones como implicación o presuposición), lo que ocurre es que se limita a esta única posibilidad. La explicación la encontramos en lo que Hernández Sacristán llama "polaridad natural":

"la constitución de cualquiera de los functores exige la presencia recesiva del otro. Ahora bien, uno de ellos tiene una constancia perceptiva superior, por relación al otro" (1983: 60).

Esta constancia perceptiva superior de uno de los participantes, justifica sin duda la tendencia a una pragmática de la enunciación, con independencia de que cada vez sea uno de los conversadores quien actúa como emisor.

En este momento nos encontramos con una situación que puede considerarse doblemente, como paradoja o como compensación. Por un lado, en el diálogo, tenemos la dominancia o polaridad natural del Hablante sobre el Oyente; por otro lado, lo que domina en el signo lingüístico, es decir, en la emisión, es el Ste sobre el Sdo. Y sin embargo, tal y como lo hemos expuesto, el hablante debería suponer una dominancia del significado. Desde nuestro punto de vista, esta paradoja es sólo aparente y sirve para justificar la visión simplificadora de un hablante y un oyente simétricamente enfrentados. Si la dominancia del hablante en el intercambio se viera efectivamente ratificada por una polaridad del significado en el signo lingüístico que emite, el dinamismo conversacional no sería tal dinamismo. Su manifestación más clara es precisamente que los cambios de polaridad que exige el nivel interactivo (H/O) se acompañan de cambios complementarios en el nivel puramente verbal (Articulación-Ste/Recepción-Sdo).

Por otra parte, el hecho de que no existan figuras sin fondos que los limiten nos lleva al planteamiento de otro aspecto del dinamismo conversacional, a saber, la disponibilidad del receptor, que tiene su manifestación superficial en las secuencias de apertura⁵.

El análisis conversacional (A.C.) demuestra que el emisor confecciona su turno según el receptor, y la conducta de éste le condiciona igualmente después de haberlo terminado, pudiendo provocar espacios de observación, segundas versiones, rectificaciones... El éxito o fracaso de la interacción no sólo depende del uso más o menos correcto de las reglas, sino también de la exclusiva conducta del oyente⁶, especialmente en lo que afecta a la retroalimentación (*feed-back, accompaniement behavior, listener's response*) De ahí, pues, que un problema previo fundamental para el hablante sea comprobar la disponibilidad del receptor. Cuando un hablante quiere iniciar una conversación, ha de comprobar si su interlocutor lo es realmente, si está disponible. El par adyacente LL-R (llamada-respuesta) establece y ordena los papeles de emisor y receptor (Schegloff, 1968). Si la secuencia no se completa, tenemos la no disponibilidad de una de las partes y, por tanto, la imposibilidad de continuar. Por el mismo motivo, la secuencia desencadenante de tópico (Button y Casey, 1984) tiene una estructura tripartita: no basta con que uno de los hablantes introduzca un tema, sino que el otro ha de demostrar que está disponible para tratar sobre el asunto.

En otro orden de cosas, esta necesidad de que el receptor conozca la intención comunicativa del emisor nos lleva a la distinción que plantea Levinson (1983: 13), entre transmisión incidental de información y comunicación propiamente dicha, lo que a su vez relacionaremos más tarde con los tipos de oyente.

Tengamos en cuenta que nos encontramos ante un proceso que es dinámico y que se modifica constantemente en doble sentido, considerando en todo momento de manera conjunta la información nueva y la información dada, el turno en curso y los turnos anteriores (a veces, incluso, los posteriores). En un verdadero acto de comunicación, la intención comunicativa del E. (la fuerza ilocucional de su emisión) pasa a integrar el CONOCIMIENTO COMPARTIDO o CONOCIMIENTO MUTUO del emisor y el receptor. Si la semántica ha de ocuparse de este tipo de significados o inferencias (lo que Grice llama SIGNIFICADO NN), un análisis conversacional que, como el nuestro, se pretenda incluido en la pragmática tendrá pues que circunscribirse a la comunicación de aquello que queda dentro de la intención de los emisores. Y sin embargo, resulta también evidente que la conversación progresa teniendo en cuenta informaciones que no siempre son de este tipo: tal y como afirma insistentemente la escuela de Palo Alto (Watzlawick et al., 1967), lo imposible es NO COMUNICAR. Por eso estamos hablando ahora en términos de Emisor y Receptor (no de H y O), precisamente porque *el oyente es también emisor*. Esto es lo que nuestro análisis conversacional deberá tener en cuenta: el hecho de que la conducta del hablante se nutre continuamente de la información (verbal y no verbal) que le llega

⁵ Las secuencias de apertura y cierre suponen el enfrentamiento perceptivo entre la recepción y el enunciado, y su función en la conversación es comparable a la del performativo (implícito o no) en el acto de habla (cf. Gallardo, 1991)

⁶ La importancia del receptor aparece también en la pragmática de la Escuela de Lyon, ya que el éxito de un acto de habla necesita que el receptor realice una transformación por la cual emisor y destinatario pasan a ser H y O. Cuando un participante pronuncia un enunciado, señala A. Trognon (1988:22) no importa tanto su intención como la que el oyente está dispuesto a reconocerle; pero se trata de un proceso dinámico, de manera que el hablante, a su vez, anticipa cuáles van a ser las interpretaciones de su interlocutor y elabora su intervención condicionado por ellas.

de su interlocutor, y que este hecho se produce en los dos sentidos, pues también la conducta del oyente depende de los turnos ajenos.

En otras palabras, la subsunción que relaciona a H y O no se manifiesta exclusiva y alternativamente como (H/O) o como (O/H), sino que junto a las relaciones ya vistas significante/significado y hablante/oyente, hemos de considerar aún la relación emisor/receptor. Al principio tomamos como punto de partida un enunciado lingüístico y consideramos la relación que ofrecían su Ste y su Sdo. Después ampliamos nuestra visión y consideramos los dos sujetos que convertían ese enunciado en acto dialógico, a saber, un hablante y un oyente. Ahora volveremos a ampliar nuestra visión y pensaremos en un tercer par de términos: emisor y receptor⁷. Podemos decir que a la relación H/O, en cualquiera de sus dos posibilidades, subyace siempre otra relación de subsunción que permite considerar a un sujeto X realizando simultáneamente funciones de oyente y emisor. Es decir, que todo hablante es emisor y todo oyente es receptor, pero no a la inversa. Un hablante puede emitir un largo turno mientras su oyente mueve insistentemente la cabeza en señal de negación. Pensemos en un ejemplo como el que sigue:

EJEMPLO 1:

1.A.: Llamó anoche Arturo / y dijo que vendrán mañana a comer

2.B.: ((CABEZADAS DE IZQUIERDA A DERECHA))

3.A.: ¿Por qué no?

4.B.: Acabo de encontrármelo// No tiene el coche

En este intercambio⁸ las líneas 1 y 2 se producen en solapamiento de manera que los dos participantes están siendo emisores al mismo tiempo pero sólo uno de ellos habla.

La consecuencia de una situación como la que estamos describiendo es que la conversación puede caracterizarse como un CAMBIO que tiene lugar en la conciencia del H y en la conciencia del O. Esto ha sido señalado por autores y disciplinas diferentes. Por ejemplo, D. Liberman (1976) habla del bagaje conceptual-referencial que H y O comparten al principio del intercambio, y que puede ser extraño a un oyente ocasional⁹. La conversación supone siempre algún tipo de modificación de este bagaje, lo que constituye a su vez la base del valor terapéutico de ciertas entrevistas. También Van Dijk (1978) indica que la consecuencia buscada por cualquier turno es una modificación mental en el receptor. Esta asimilación a un cambio, y concretamente a un CAMBIO BRUSCO, es lo que permite a A. López (1990) estudiar la conversación desde la teoría de las catástrofes:

"La conversación es una conducta sometida a dos factores de control, la "conciencia del hablante" y la "conciencia del oyente", por lo que será descrita mediante el modelo de la cúspide",

⁷ De modo que la situación se complica y el dinamismo aumenta. El predominio del hablante sobre el oyente se ve contrarrestado (o incluso contradicho) por la dominancia del significante sobre el significado; pero además, la dominancia del emisor sobre el receptor puede hacer que esa polaridad del hablante quede desde el principio desmentida. Los binomios que hemos de considerar son tres y actúan en una relación de intersección constante.

⁸ Una transcripción de este caso que no tuviera en cuenta el comportamiento no lingüístico, distinguiría tan sólo dos turnos:

A.: Llamó anoche Arturo/ y dijo que vendrán mañana a comer // ¿Por qué no?

B.: Acabo de encontrármelo// No tiene el coche//

De cualquier forma, lo que nos interesa es que MIENTRAS habla, H está recibiendo algún tipo de información que le convierte a él en destinatario y a su turno en réplica.

⁹ El ejemplo de Liberman se refiere concretamente al oyente casual o no advertido de una conversación que pertenezca a una sesión de psicoanálisis; aunque este ejemplo es más evidente, ocurre lo mismo con cualquier diálogo, en mayor o menor grado.

esto es, el tipo de catástrofe que describe un solo eje de conducta a partir de dos factores de control. El rechazo de una catástrofe en pliegue se justifica, a nuestro modo de ver, por el tipo de relación que estamos describiendo entre H y O. En ese tipo de sistemas (Woodcock y Davis, 1989: 62) sólo existe un factor de control, de manera que no resulta posible explicar el enfrentamiento entre dos voluntades que subyace a la configuración de las intervenciones. Esta es la visión clásica que consideraba el diálogo como un encadenamiento lineal de enunciados pertenecientes a distintos sujetos.

Pero la diversidad de los fenómenos que hemos de abordar exige necesariamente un modelo más complejo. Hay veces, sí, en que tenemos un primer turno de A al que contesta coherentemente un segundo turno de B. Pero junto a estos cambios suaves (conversación de primer turno y de segundo turno, monólogos largos) tenemos también casos de comportamientos paralelos o bimodales (solapamientos colaborativos), de conductas divergentes que no llegan a ser catastróficas (por ejemplo, los cruces y escisiones conversacionales) y de conductas catastróficas que encierran algún tipo de discontinuidad o cambio no estable (reinicios y autointerrupciones, respuestas telefónicas donde el oyente habla primero, ruptura de la predictibilidad como en las secuencias insertadas, solapamientos competitivos)¹⁰. Por eso A. López elige el modelo de la catástrofe en cúspide, que es capaz de integrar en una única descripción los movimientos suaves (turnos prioritarios) y los discontinuos (no prioritarios).

Esta idea del cambio que tiene lugar en la relación entre los sujetos, está ya presente en Austin, a pesar de que la suya sea fundamentalmente una teoría de la enunciación. Tal y como demuestra Searle en su análisis de las promesas, en estos performativos es necesario que el locutor conceda al destinatario el PODER de atribuirle a él mismo un DEBER. De manera que sigue siendo necesario otorgar al oyente un papel activo en el acto comunicativo. Los actos propios de la actividad ilocutoria (prometer, advertir, amenazar, etc) sólo tienen efecto si el receptor acepta, junto a otras condiciones, la de identificarse con el destinatario propuesto. Para que exista diálogo hace falta que la

¹⁰ La catástrofe de cúspide aparece en sistemas sometidos a dos factores de control que son aquí la conciencia de hablante (C.H.) y la conciencia de oyente (C.O.). Las correspondencias que establece A.López entre las conductas conversacionales y los rasgos de esta catástrofe son las siguientes:

- cambios suaves o continuos: cambios de situación donde se incrementa C.H. (DISCURSO SOLIPSISTA); cambio de situación donde, desde una posición inicial en C.H., se incrementa C.O., o desde una situación en C.O. se incrementa la C.H. (conversación de primer y de segundo turno: CAMBIO DE HABLANTE: DIALOGO IDEAL)
- bimodalidad: Woodcock y Davis (1989: 64) la caracterizan como dos estados estables posibles, lo que A. López identifica con los SOLAPAMIENTOS COLABORATIVOS, en que H. y O. mantienen conductas paralelas compatibles.
- divergencia: aunque A. López la asimila a las secuencias pre o secuencias introductorias, pensamos que puede explicar los casos de escisión y especialmente, los de CRUCE CONVERSACIONAL. En estas situaciones hay una superposición de intercambios que llevan a un mismo sujeto a actuar incrementando por un lado su C.H. y por otro su C.O., de manera que su comportamiento es divergente .
- catástrofe: en algunos casos hay un incremento de la C.O. que se detiene bruscamente y luego continúa (REINICIOS Y AUTOINTERRUPCIONES). Otra conducta de este tipo es aquella que comienza en la posición de oyente y supone un incremento de la C.H. (CONTESTACION TELEFONICA). Una tercera catástrofe la encontramos nosotros en los casos en que la detención brusca del incremento de C.O. supone un salto al incremento de la C.H. (SOLAPAMIENTOS COMPETITIVOS)
- histéresis: proceso que agrupa dos cambios suaves y dos bruscos; A. López habla de situaciones de no preferencia, aunque más bien parece que lo que refleja en general son los casos de RUPTURA DE LA PREDICTIBILIDAD (lo cual, efectivamente, es no preferido).

relación que vincula a los participantes esté claramente definida, y que sea reconocida y aceptada por ellos. Además, esta aceptación mutua de la situación toma un carácter de vínculo cooperativo (Grice: 1975) sin el cual es imposible que progrese el encuentro dialógico. Tal situación aparece formulada en Criado (1980: 19) apelando a un término de ascendencia humboldtiana: "tensión":

"El hecho de que en el coloquio se produzca esa tensión viene determinado por la presencia de unos emisores de energía contrapuesta que son los interlocutores. La presencia de dos o varios extremos polarizados obliga a diferenciar una dualidad de factores (interlocuciones), unidas dentro de una mutua y singular reacción (coloquio) ...el coloquio es el resultado no la fuente de esa tensión."

Hasta el momento, pues, hemos descrito la relación entre emisor y receptor como relación fenomenológica de subsunción, con una polaridad o tensión interna que nos remite a la visión humboldtiana del lenguaje como energía, y que nos obliga a pensar que el resultado de la conversación es siempre algún tipo de cambio en los interlocutores y/o en su relación. Precisamente el hecho de que estas consecuencias sean inevitables, exige la aceptación previa de la situación dialógica por parte de los implicados que, como dijimos, utilizan las secuencias de apertura y de cierre para ratificar el papel que aceptan desempeñar en la interacción. Y esta circunstancia es la que emplea Goffman (1976:260) a la hora de distinguir varios tipos de oyente¹¹. Los tipos básicos son tres:

"those who OVERhear, whether or not their unratified participation is inadvertent and whether or not it has been encouraged; those who are ratified participants but (in the case of more than two-person talk) are not specifically addressed by the speaker; and those ratified participants who ARE addressed, that is, oriented to by the speaker in a manner to suggest that his words are particularly for them".

En el primer caso nos encontramos con el nivel máximo de disponibilidad, donde el oyente (al que llamaremos *escucha*) actúa como receptor sin que nada lo ratifique como tal¹²; en estos casos, su actuación puede ser intencionada o casual. El oyente no seleccionado es el que participa en una interacción con más de dos miembros, y asiste a un intercambio donde el hablante se dirige específicamente a otro receptor; tenemos también otro ejemplo en el espectador de cualquier tipo de representación. El tercer tipo de oyente es aquel a quien se dirige el poseedor de la palabra utilizando o no técnicas explícitas de selección directa (vocativos etc).

Por supuesto, en la actuación del escucha no interviene para nada la intención comunicativa del emisor, aunque sigue pudiendo existir un conocimiento compartido que es el que permite al receptor hacer deducciones¹³ más o menos exactas sobre lo

¹¹ Por su parte, André (1984) habla en general de cuatro tipos de interlocutores, según su derecho a participar o no en la interacción: interlocutor de pleno derecho, legítimo, autorizado e improbable.

¹² Coulthard (1985) cita una clasificación de Goffman más compleja, donde básicamente se distingue entre dos tipos de oyente (el seleccionado directamente y el no seleccionado) y dos tipos de escucha (*by-standers*): el oyente casual (*overhearer*) y el que oye a escondidas (*eavesdroppers*).

¹³ Jerome Bruner (1984: 191) en su artículo "Pragmática del lenguaje y lenguaje de la pragmática" se refiere al conocimiento que necesita un individuo para interpretar hechos del entorno social y al tipo de razonamiento en que basa tales interpretaciones: "En aquello en lo que intervienen la acción y la interacción humanas, vemos sucesos gobernados no por causa y efecto, sino por intención, vicisitud y resultado. En la fenomenología de sentido común, como nos recuerda Fritz Heider, las intenciones, los objetivos y las barreras para su consecución, son el armazón que proporciona una estructura a los sucesos humanos que nos rodean. Vemos nuestra propia conducta y la de los demás como guiada por intenciones". Y más tarde: "las estrategias de tipo intuitivo para realizar inferencias sobre sucesos o actos individuales no siguen los modelos normales de línea de base del razonamiento inductivo. (...) el grado en el que los sujetos ignoran los datos de la tasa de base a la hora de emitir juicios (...) dependerá del CONTEXTO en que tienen lugar los juicios".

oído. Otra cosa es que la situación se complique y un hablante pueda confeccionar su turno contando con la existencia de posibles escuchas; esto forma parte del juego social y Goffman (1978) lo ha estudiado a propósito de los gritos de reacción. A veces un individuo actúa como si estuviera hablando solo, pero en realidad es perfectamente consciente de que alguien le está observando/oyendo. Por lo general son emisiones sin destinatario explícito o aparentemente autocomunicativas, pero su verdadero destinatario es el testigo ocasional de algún hecho que puede resultar amenazador para la fachada del individuo. Por su parte, el oyente que participa en la interacción pero no es directamente seleccionado sí puede tener acceso a la voluntad comunicativa del hablante. La posición óptima del analista sería sin duda la tercera, la del participante directamente seleccionado por el hablante, pero esto no siempre es posible. Su acercamiento a los datos puede oscilar entre la situación del escucha ocasional, que sólo posee una parte muy genérica del conocimiento compartido por los conversadores, y el oyente de pleno acceso. Pero hemos de señalar que esto no resulta un inconveniente fundamental para el análisis. Nuestro corpus consta de conversaciones que nos situaban en las tres posiciones posibles, pero esto no ha significado mayor resistencia de unos datos frente a otros.

3. LAS CARACTERÍSTICAS DE UN SISTEMA ABIERTO Y CIRCULAR. RETROALIMENTACION O FEED-BACK.

La noción de retroalimentación o *feed-back* procede de la ingeniería de la comunicación que se desarrolla especialmente después de la segunda guerra mundial, y pronto pasa a ser el objeto principal de estudio de la cibernética (C. Cherry, 1957: 57); desde aquí es introducida en el ámbito específico de la interacción verbal por los autores de la escuela de Palo Alto (Watzlawicz *et al.*, 1967). Se trata de un concepto fundamental en la conversación que, aunque aparece frecuentemente en los trabajos dedicados a su estudio, suele utilizarse sin matizaciones o sin definiciones previas. En el presente apartado intentaremos encontrar el verdadero alcance del concepto en un análisis conversacional.

La principal justificación para introducir un concepto como retroalimentación en el estudio de las relaciones interaccionales (y la conversación es un tipo de interacción) la encontramos en el mismo momento de intentar asimilarlas a un sistema. La evidencia más importante es que no nos encontramos ante un SISTEMA LINEAL que vincule un emisor y un receptor¹⁴ sino que, como venimos repitiendo, la reacción del receptor tiene a su vez consecuencias en la conducta del emisor. Partiendo de esta idea que hemos considerado central en nuestro enfoque de la conversación, vemos pues que nos encontramos ante un sistema abierto (*en relation permanente avec leur environnement*, André-Larochebouvy, 1984: 22) que como tal presenta las siguientes características:

1. TOTALIDAD, pues actúa siempre como un todo inseparable y coherente (Watzlawicz *et al.*, 1989:120). Esta característica presenta como corolario el rasgo de NO SUMATIVIDAD, interesante por su correlación con la idea psicológica de *gestalt*. Un sistema nunca equivale a la simple suma de sus

14 A partir de esta idea, Watzlawicz *et al.* (1967: 24) señalan al comienzo de su obra la necesidad de establecer analogías con las matemáticas: "*preferiríamos ocuparnos menos de las relaciones emisor-signo o receptor-signo y más de la relación emisor-receptor, que se establece por medio de la comunicación.*"

"Puesto que este enfoque comunicacional de los fenómenos de la conducta humana, -tanto normal como anormal-, se basa en las manifestaciones observables de relación en el sentido más amplio, está conceptualmente más cerca de las matemáticas que de la psicología tradicional; pues las matemáticas constituyen la disciplina que se ocupa de manera más inmediata de las relaciones entre entidades y no de su naturaleza".

elementos. En segundo lugar, la totalidad se acompaña de la imposibilidad de concebir RELACIONES UNILATERALES en el seno de la interacción: son siempre circulares. Como veremos, las diferentes escuelas han dado cuenta de esta característica con conceptos como pertinencia condicional (AC), predictibilidad (AD) y restricción (PF) que coinciden en vincular las unidades con una flecha de doble dirección, llegando incluso a ser posible diferenciar tipos de intervenciones por su carácter de \pm predictivo y \pm predicho.

2. RETROALIMENTACION. La no existencia de relaciones sumatorias (lineales) y unilaterales nos lleva a plantearnos qué tipo de relación vincula a los elementos de un sistema abierto. En este punto, Watzlawicz et al. insisten en la necesidad de superar los dos modelos conceptuales clásicos que distinguían sistemas deterministas y sistemas causales teleológicos, para optar por un modelo causal definido en torno a la retroalimentación y la circularidad.

Jagjit Singh (1966) define así la retroalimentación (rt) y su multiplicidad de nombres: *"Esta característica por la cual la potencia de un sistema se usa para controlar la fuente de la fuerza que lo mueve, disminuyendo la potencia por una parte si ésta se eleva por encima de un determinado punto, pero ampliándola, por la otra, si la fuerza decae, de manera que el sistema se regula automáticamente al nivel deseado, es el meollo de todo el sistema de control que simula un comportamiento intencional o teleológico. Los ingenieros de comunicaciones le dan el nombre de "retroalimentación"; los ingenieros de sistemas, el de "servosistema", "closed-loop" o "sistema de control de ciclo cerrado"; los fisiólogos lo llaman "homeostasis"; los neurólogos, "circuito de reflejo natural"; los lógicos, "petitio principii"; los psicólogos, "círculo vicioso", y los economistas, "ciclo de expansión y recesión"*.

Los tipos de retroalimentación son dos, positiva y negativa. *"En ambos casos, parte de la salida de un sistema vuelve a introducirse en el sistema como información acerca de dicha salida. La diferencia consiste en que, en el caso de la retroalimentación negativa, esa información se utiliza para disminuir la desviación de la salida con respecto a una norma establecida -de ahí que se utilice el adjetivo "negativa"- mientras que, en el caso de la retroalimentación positiva, la misma información actúa como una medida para aumentar la desviación de la salida y resulta así positiva en relación con la tendencia ya existente hacia la inmovilidad o la desorganización"* (Watzlawicz et al., 1967: 32). En general, puede decirse que la rt positiva lleva al cambio y la pérdida de equilibrio, mientras que la negativa caracteriza los estados estables u homeostáticos, pero esto no significa que ambos tipos no puedan coexistir. Por el contrario, lo normal es que la retroalimentación negativa se encargue de compensar los efectos de la retroalimentación positiva, para lograr la duración del sistema. Por ejemplo, una conversación puede convertirse en una discusión que conduzca a la ruptura del intercambio (rt positiva), pero la rt negativa puede equilibrar de nuevo las cosas (por ejemplo, una disculpa, una concesión) e impedir que termine la interacción. De ahí la consideración de una ESTABILIDAD DINAMICA a la hora de caracterizar el sistema abierto de la conversación (André-Larochebouvy, 1984: 23)

3. EQUIFINALIDAD. En palabras de Von Bertalanffy, *"la estabilidad de los sistemas abiertos se caracteriza por el principio de equifinalidad, esto es, en contraste con los estados de equilibrio de los sistemas cerrados, que están determinados por las condiciones iniciales, el sistema abierto puede alcanzar un estado independiente del tiempo y también de las condiciones iniciales y determinado tan sólo por los parámetros del sistema"* (apud. Watzlawicz et al, 1967: 123)

Así pues, si por un lado hemos caracterizado la conversación como cambio (tanto en su desarrollo estructural como en lo que se refiere a sus consecuencias), por otro lado intentamos asimilarla a un sistema homeostático, es decir, dotado de cierta

estabilidad y capaz de autorregularse¹⁵. Podemos relacionar estas dos características aparentemente contradictorias con las dos concepciones de la interacción verbal que distingue Trognon (1988):

- La primera, a la que califica de *empírica*, concebiría la interacción como simple sucesión ordenada de comportamientos¹⁶: a un comportamiento de A le sigue un comportamiento de B, a éste le sigue otro comportamiento de A, y así sucesivamente.
- La segunda concepción de la interacción es más *explicativa* que empírica, y no se reduce a la sucesión de conductas de los interactuantes, sino que "*suppose une intercompréhension, c'est-à-dire, sans quoi elle serait impossible, une communauté d'interprétations, donc finalement, un ensemble de règles communes*" (Trognon, 1988: 22). Trognon sugiere la posibilidad de conciliar las dos visiones recurriendo al concepto de retroalimentación. Desde nuestro punto de vista, no se trata de que haya que elegir entre un tipo u otro de relación, sino que *ambos están presentes constantemente en el desarrollo de la conversación*; y si es innegable que cada turno se nutre de los turnos anteriores y se configura teniendo en cuenta los siguientes, no es menos evidente que un locutor habla después de otro y que a una respuesta antecede una pregunta.

Esta aparente contradicción se resuelve como hemos dicho, con la idea de retroalimentación, *que permite compatibilizar el avance lineal con el retroceso circular*. Pero además, nos hace pensar en la posibilidad de un modelo explicativo que sea capaz de albergar el cambio y la estabilidad simultáneamente, con lo que llegamos ("circularmente" también) a la definición de CATASTROFE:

"Una catástrofe, en el sentido amplísimo que Thom le da al término, es cualquier transición discontinua que ocurre cuando un sistema puede tener más de un estado estable o cuando puede seguir más de un curso estable de cambio. La catástrofe es el "salto" de un estado a otro. (A.Woodcock y M. Davis, 1989: 50).

4. CARÁCTER ACUMULATIVO Y PROGRESIVO DE LOS ELEMENTOS CONVERSACIONALES

En el apartado anterior nos hemos ocupado con especial detenimiento de aquellos rasgos conversacionales que evidencian una relación de no sucesividad o no linealidad. Hemos hablado de simultaneidad o subsunción en la relación H/O y hemos caracterizado brevemente el concepto de retroalimentación, que permite al discurso conversacional una progresión apoyada en canales de retroceso.

¹⁵ Una vez más la conversación aparece como campo de confluencia de posibilidades contrarias: prioridad perceptiva del ste y del sdo, polaridad del hablante y del oyente, relaciones sucesivas y simultáneas, sistema estable y dinámico... Todas estas posibilidades nos hacen pensar que el enfoque adecuado para nuestro objeto tendrá que adoptar una perspectiva perceptiva capaz de integrar los diferentes enfoques (deductivismo del AD y la PF, inductivismo del AC) con la distinción de fondos y figuras.

¹⁶ En esta primera concepción Trognon incluye a los autores de la psicología social (interaccionismo) y a los investigadores de la escuela de Palo Alto, lo que a nuestro juicio supone una interpretación sesgada de los mismos. Precisamente la idea principal de *Pragmatics of Human Communication* (1967) se relaciona con la necesidad de abandonar la visión de la interacción como sistema lineal, y propone ya la idea de feed-back como el instrumento necesario para conciliar las teorías explicativas opuestas (Watzlawicz et al, 1967: 32, 123, 149) Sin embargo, Trognon presenta la idea de retroalimentación como si perteneciera sólo a la segunda concepción, para luego desmentir su operatividad.

Pero este tipo de relación coexiste con el tipo contrario, por lo que nos ocuparemos ahora de aquellos aspectos donde la conversación no puede sustraerse a la linealidad del significante. Esta característica permite que un turno pueda utilizarse tanto para anular turnos anteriores como para reinstaurarlos, por lo que no es de extrañar que varios autores mencionen el carácter acumulativo de la conversación, que se manifiesta de manera especial en los aspectos relacionados con el tópico. Criado de Val (1980: 15) lo justifica diciendo que en el coloquio nunca hay una sola cadena de habla, sino tantas como interlocutores:

"Aun cuando el mecanismo de la emisión y la réplica parece ser el vínculo lógico entre las emisiones, lo cierto es que cada interlocutor alterna su relación con el mensaje y la secuencia que procede de su propio pensamiento y de su propia situación. Las acumulaciones, que tanto se producen en la conversación, y las continuas interferencias son síntoma de una realidad profunda: cada interlocutor conserva su propia secuencia, aunque sea modificada por la de su oponente".

Esto significa que la conversación, en tanto en cuanto surge como producto o resultado de dos o más voluntades, puede ser el campo de confluencia de posibilidades contrarias o incluso contradictorias. Pensemos, por ejemplo, en el siguiente intercambio:

EJEMPLO 2:

A.: ¿Qué haces mañana por la noche?

B.: Me llamó Jorge ayer y hemos queda'o para cenar, porque resulta que (HISTORIA)

El hablante A puede haber diseñado su turno por simple curiosidad o incluso esperando una respuesta como la obtenida. Pero podría ser que A comenzara con un típico *turno pre*, con la firme intención de plantear a B una invitación. Sus expectativas, pues, en el momento de hablar, eran que la conversación evolucionara con una secuencia de invitación cuya siguiente intervención podría ser una primera parte del par adyacente Invitación//Aceptación-Rechazo:

EJEMPLO 3:

A.: ¿Qué haces mañana por la noche?

B.: No sé/ aún no he pensado nada

A.: ¿Quieres que vayamos al cine?

Y sin embargo, sus expectativas se ven truncadas porque son incompatibles con la respuesta de B. Este hablante prepara su turno como introducción a una secuencia de historia, donde relatará las circunstancias a partir de las cuales surge la respuesta al turno de A.

Así pues, en el momento del intercambio reproducido, las expectativas de los interlocutores son una secuencia de invitación y una secuencia de historia. Pero los turnos conversacionales se van acumulando de manera progresiva, y a pesar de que A precede cronológicamente a B, su segunda intervención no puede ignorar cuál ha sido la respuesta de B, sino que debe incorporarla (y emitir turnos propios de un receptor de historia) A esto nos referimos al hablar del CARACTER ACUMULATIVO, a la necesidad de tener también en cuenta aquellos aspectos de linealidad o sucesividad que rigen la conversación.

Para entenderlo, pensemos en primer lugar en la relación que vincula a H y O. La hemos definido como una relación de subsunción cuyos dos elementos se actualizan de manera simultánea: un H no es tal sin un O y viceversa. Pero pensemos ahora que esta subsunción puede presentar un TIEMPO INTERNO o una POLARIDAD NATURAL (Hernández Sacristán, 1983: 61), en virtud de la cual es posible conceder cierta antelación cronológica a uno de los elementos. En este sentido, el H precede al O y la recepción es posterior a la articulación, a pesar de que ambos fenómenos se realicen cada uno dependiendo del contrario. De la misma manera, el segundo turno de un par adyacente, o cualquier réplica, es siempre posterior a la primera parte del

par, con lo que la relación lineal puede mantenerse. Tal relación está en la base de la progresión acumulativa de conversación. Pese a la primacía cronológica de A, es B quien decide el desarrollo de la secuencia.

Otro fenómeno conversacional que puede justificarse por esta pluralidad de intenciones (tantas como interlocutores, según Criado) es el de las ESCISIONES y CRUCES CONVERSACIONALES. Su aparición depende del número de conversadores que coinciden en la interacción. Sacks, Schegloff y Jefferson (1974: 713) han señalado que cuando hay cuatro participantes existe la posibilidad sistemática de que la interacción se escinda en dos conversaciones: opera a la vez más de un sistema de toma de turno. En tal caso puede conservarse cierta "complementariedad" entre las conversaciones, de manera que cualquier hablante puede intervenir en ambas. Lo que ocurre es que al menos dos de los participantes logran desarrollar la secuencia tal y como la habían previsto. Pero cuando los participantes son tres este fenómeno deriva en lo que hemos llamado CRUCE CONVERSACIONAL. Puede ocurrir que uno de los participantes se vea implicado simultáneamente como O en más de un intercambio:

EJEMPLO 4:

- 669.M.: Cuéntale a Bego lo de Rebeca/ tía
670.N.: Mmmh!
671.M.: Mi amiga Rebeca
672.N.: [El otro día [voy a- vengo de=
673.E.: [¿Amiga?
674.N.: = cenar- porque/ hay [una semana que la tuve=
675.M.: [La ex (de Nando)
676.N.: = que hacer por la tarde/ que es la única que
677. tengo que haceer// Total/ (HISTORIA)
[7.89.A (669-677)]

En este caso el cruce tiene lugar porque mientras N posee la palabra (la palabra y el turno) E y M intercambian dos turnos en solapamiento. Mientras N relata una historia que M le ha solicitado, tiene lugar un intercambio aclarativo, que no supone interrupción pero que resulta necesario para que E (receptora de N) sepa a quién se refiere lo que está siendo contado. En el siguiente caso, E y M están discutiendo la posibilidad de hacer un viaje juntas para visitar a una amiga. Como vemos, N hace unas cuantas intervenciones que son temáticas, porque apuntan a la posibilidad de ir ella también al viaje, pero ni M ni E topicalizan sus turnos. Las líneas 506, 511, 513, 517 y 522 son de hecho tratadas como turnos laterales, no pertinentes para la conversación en curso. Aunque N está actuando como hablante, ninguna de las otras dos participantes demuestra estar actuando como receptora. En L.528, el turno de N ya es realmente lateral ("Menos mes de Julio (menos fiesta) con los cacaos"), hasta terminar en L.535 con toda una secuencia de este tipo ("UN LAPSUS, que VOY A BEBER AGUA") en la que N opta por abandonar momentáneamente la conversación:

EJEMPLO 5:

499. E.: Sí que puedo, pero como luego voy a estaaar- Oye/
¿te animas de verdad a venirte a Alemania?
M.: Ay/ yo qué séee-eh [que-eh que tengoo
E.: [¿Miramos cuánto vale y todo eso?
M.: Tengo que trabajar
505. E.: (())
N.: ¿Es la última semanaa?// Yo la última semana ya he vuelto
M.: Yo es [que tengo que trabajar
E.: [La última de Julio
510. M.: Tengo que [trabajaar
N.: [¿De Julio!// De Ju-de A-[de AGOSTOO
E.: [DE AGOSTOO
N.: A ver(.) yo me voy a París el sieteee/ más diez/ diecisiete
515. E.: °(Es que, se iba a pegar una alegríaa)°

- M.: °(Se iba a llevar mucha alegría=
 N.: Más cinco veintidós
 M.: = p'ro es que yo tengo que trabajar to'l mes d'Agosto tíaaa)°
 520. E.: ¿En [casaa?
 M.: [Mmhm// El [trato con mi hermana=
 N.: [Yo el veintitrés creo que vuelvo
 M.: = ha sido que ella se iba en Julio (.) a Jarafuel
 E.:(())
 525. M.:Y yo me quedaba aquí// Y ella trabaja to'l mes de Julio // y luego- es lo que hicimos el
 año pasao (.) Tonces yo no le puedo hacer [eso
 N.: [Menos mes de Julio (men[os fiesta) con los
 cacaos
 530. M.: [Y apartee (.)
 Marisol se va a Ibiza
 E.:¿Y no puedes hacer un intercambio por una semana de Septiembre?
 M.:Es que Marisol se va a Ibiza
 E.:¿Quién es Marisol? //¿Tu hermana?
 535. N.: UN LAPSUS/ que [VOY A BEBER AGUA
 M.: [Se va a Ibiza
 N.: [°(Ahora vengo)°
 M.: [Se vaaaa el díaaa
 N.:°(Peraaa, que me lleve el vaso)°
 540. M.: Quincee// El día quince//El dieciséis se va/ de Agosto (.) Y pasará allí puees (.) diez
 días o así// Se va con una amiga
 [7.89 A (508-542)]

El Análisis del Discurso (A.D.) se ha ocupado de estos aspectos al estudiar los elementos contextuales que intervienen en la interpretación de un texto, e incluye el DISCURSO PREVIO entre los factores que el oyente necesita conocer para determinar la verdad de una oración. Yule y Brown(1983: 46) señalan que *"the words which occur in discourse are constrained by what, following Halliday, we shall call their CO-TEXT"*. Pero el cotexto no sólo es importante en las restricciones de interpretación. El oyente necesita conocerlo para establecer el valor veritativo de los enunciados pero también para que su contribución, cuando pasa a ser hablante, resulte COLABORATIVA y coherente desde un punto de vista estructural y temático. Frente al texto o discurso debidos a un único emisor, la conversación ha de construirse compatibilizando el discurso de emisores distintos, por lo que la acumulación de elementos adquiere mayor importancia. El hablante ha de incorporar a su propio discurso las predicciones que se derivan del discurso ajeno, y cada turno supone el conocimiento de los turnos anteriores. Por eso podemos hablar de la "necesidad de escuchar". Si observamos el carácter acumulativo en la dirección opuesta, llegaremos a la noción básica de PREDICTIBILIDAD. Desde la pragmática, A.Auchlin (1988), al tratar las estrategias que conforman la dinámica conversacional, ha definido el PTLIC: Principio de Tratamiento Lineal de la Información Conversacional, pero este tratamiento lineal nunca puede prescindir de la información que cada intervención da sobre las anteriores y la que, a la vez, recoge de ellas.

Otro hecho observable en las interacciones pluritemáticas es que incluso los casos más evidentes de retroalimentación han de supeditarse a esta ordenación lineal del discurso. Pensemos en el siguiente caso:

EJEMPLO 6:

- 187.N.::= T'ESTAMOS BUSCANDO NOVIOOOO/ a ver si (.) se te
 188. pasan las neuras.
 189.M.: Un crupier
 190.N.: Ay/ que é'm-mahh GUAAAPO [oyeee
 191.E.: [Miraa/ ¿y tiene dinero?
 192.N.:Y ademáh eh vi[ciqooso/ jeheijh
 193.E.: [Jehehe
 194.M.: Hombre/ si es crupier§
 195.N.: § Por eso

196.E.:Hehehh
197.N.:¿Si tie'e dinero? //No lo sé// ¡Eso es lo de menos!
198.M.:Hombre/ pero también [importa
199.N.: [El caso es que funcione/
200. hombre.
[7.89. A (187-200)]

Como vemos, el turno L.197 supone un relanzamiento de L.191 que suponía una intervención de retroalimentación, propia de cualquier receptor de historia. N continúa hablando con una ampliación de su turno L.187 y L.190, y es DESPUES cuando recoge el turno-feedback de E. A veces, esta acumulación puede mantenerse a lo largo de varios temas, como ocurre con el siguiente ejemplo:

EJEMPLO 7:
283.N.: ¡ESTA ES LA CANCION DE LUISAA(.) Y DE JUAN!
(...)
336.N.:No di-no dice nada/ ése es el problema/ que
337. ya tenía que decir algo y no dice nada.
338.M.: [Su canción
339.N.: [Seguro que para irme a Paris...
340.M.:¿Cuál es tu canción (.) y la de Antonio?
341.E.:Yo qué sé/ depende de para qué seaa.
342. pa[ra discutir hay una
343.M.: [¿Y túuu?// ¿Y tu canción/ Nuria?
[7.89 A (283-343)]

En este caso M recoge un tema que había surgido varios minutos antes en la conversación y que ya había sido abandonado. El tema se acumula a lo largo de 55 turnos y vuelve a introducirse en solapamiento con otro tema que había sido generado de manera fluida.

Otro aspecto de la confección colaborativa de la conversación lo encontramos cuando anaizamos la SINTAXIS de los turnos. Junto a la abundancia de turnos interrogativos que no suponen ninguna pregunta (especialmente en la interacción telefónica), son también frecuentes los turnos declarativos que en realidad funcionan como interrogaciones o peticiones de confirmación. Nos parece éste un fenómeno interesante y una manifestación importante de hasta qué punto la construcción del diálogo puede llegar a ser colaborativa.

Definimos el turno colaborativo como aquel en el que O "usurpa" el papel de H (la bimodalidad de la teoría de las catástrofes) y asume su enunciación como propia. Esto se convierte en un ACTO DE HABLA INDIRECTO en tanto en cuanto se utiliza una estructura declarativa para algo que en realidad es una pregunta. Veamos los siguientes ejemplos:

EJEMPLO 8:
F.: Muy bien (.) M'alegro/ jeje// Pero esta mañana
has trabajao?
A.: Sí//
F.: Y-y mm esta tarde nooo (.) ¿Y mañana?
A.: Tampoco//
#F.: Tampoco tra[bajas
A.: [Nchh- Hasta que no nos
llamen por teléfono a casaa
[3.89. A-(41-48)

EJEMPLO 9:
B.: ¿Qué tenéis que hacer?
M.: Pues mira/ nos ha pedidooo- nos pidió un trabajo
sobre el verbo.
B.: ¿Así a pelo?
M.: Sí// Estamos een laa asignatura de cuarto de eh
comentario de textos.

B.: Mmh yo eso no lo he dao
#N.: No lo di[ste
B.: [Con él no/ vamos
#M.: Lo darías coo[oon
B.: [Tuve a Luisa y a Manolo
M.: A Luisa/ eso es.
[3.89. A-4 (88-95)]

EJEMPLO 10:

F.: Pero entonces/ trabajo tampoco habéis tenido o
sí?
A.: No/ normal // Es que se han ido a-aaa-Castellón
a buscar (.) todo eso
#F.: Entonces habéis tenido entrada y salida normal
deee
A.: No/ no/ pero espérate/ que a las dos aún no han
aún no habían venido de Castellón/ ¿sabes?
#F.: (Y no habían) a las dos aún no habían llegao de
Castellón
A.: Tchh// A la una y media/ cuando nos hemos ido
#F.: S'han quedao en -hehe- la gasolinera y todo eso
[3.89.A-6]

Con un método cercano a las "ampliaciones" de Labov y Fanshell (1977), podríamos convertir todos los turnos marcados (#) en preguntas directas ("¿Tampoco trabajas?", "¿No lo diste?", "¿Con quién lo diste?", "¿Habéis tenido entrada y salida normal (de mercancías)?"). En los tres casos, sin embargo, el hablante opta por un formato no interrogativo que a nuestro modo de ver puede interpretarse como la máxima manifestación de alineamiento con el interlocutor. No sólo aceptamos su discurso y estamos de acuerdo con él, sino que somos capaces de continuarlo; se elimina la clara distinción de dos líneas discursivas para acercarse a un diseño conjunto de los enunciados¹⁷.

Los tres ejemplos mostrados recogen el mismo fenómeno pero con una diferencia interesante: en el ej. 8 y el 10, el hablante ha sido antes receptor de aquello que está reformulando (son en realidad turnos REACTIVOS), mientras en el ej. 9, la hablante que utiliza el acto indirecto es la que está dirigiendo el diálogo. Y esto es así porque las intervenciones recogidas se subordinan a una intervención iniciativa anterior emitida por M: "Y de repente yo he pensado: Begoña es mi salvación". En última instancia, el hablante es capaz de provocar las informaciones sin que haya habido una pregunta explícita, lo que puede servir para resolver situaciones donde la prioridad desaconseja las interrogaciones y las peticiones directas. Es la organización de prioridad¹⁸ la que transforma una petición de ayuda en una afirmación elogiosa

¹⁷ Claro está que, desde otro punto de vista, podría darse una interpretación contraria: podemos adelantarnos a la información del interlocutor sin necesidad de esperar su enunciación.

¹⁸ Reproducimos aquí toda la secuencia. Es una llamada telefónica y M tarda 57 turnos en introducir las RAZONES DE LA LLAMADA: pedir ayuda para un trabajo. Pero fijémonos en que tal petición no llega a hacerse nunca directa:

M.:Sí- total que haceee, tres días↑
B.:Mhm.
M.:Eeeh, hablé con mi amigo Manolo y me recordó que teníamos que hacer un trabajo para entregar el martes.
B.: Mhmm.
M.: Yyyy, y nada, estamos aquí, partiéndonos las-la cabeza para ver cómo narices lo hacemos.
B.: ¿Qué tenéis que hacer?
M.: Y de repente yo he pensado: Begoña es mi salVACION
B.: Jaaaahja
M.: Claro.
B.: ¿Qué tenéis que hacer?

("eres mi salvación"), y esta misma circunstancia provoca la indirección de los turnos siguientes.

5. SOBRE LA NOCIÓN DE "ESTRATEGIA"

The speaker's problem is not only to follow sensibly what has gone before, but also to lead the conversation towards topics and points he would like to include, and away from possible pitfalls, undesirable revelations, and so on.

D. Clarke (1982:49)

Antes de cerrar este trabajo dedicado de modo general al dinamismo de la conversación queremos hacer algunas observaciones sobre la idea de estrategia. Es evidente que relacionar la conversación con el juego, cosa habitual, justifica la introducción de conceptos como "tácticas" o "estrategias discursivas". Los términos son frecuentes en toda la bibliografía sobre el tema y se revelan, de hecho, muy productivos. Lo que nos planteamos ahora es la naturaleza del término "estrategia" y si su utilización en el ámbito del diálogo necesita alguna matización significativa; si, en definitiva, podemos tratar la estrategia discursiva como algún tipo de unidad o categoría pertinente para el estudio de la conversación.

Evidentemente, el primer paso es plantearnos si existe la estrategia conversacional. No nos referimos al tipo de estrategia que la psicolingüística ha detectado, por ejemplo, en la comprensión sintáctica de los enunciados. Los estudios de adquisición del lenguaje (Bronckart, 1984: 235), señalan que para interpretar un enunciado el niño pone en juego una serie de estrategias pragmáticas (servirse de las características semánticas de cada lexema), posicionales (otorgar funciones sintácticas a las palabras según el lugar que ocupan en la oración) y morfosintácticas (que se aplican con regularidad a partir de los 9 ó 10 años). Se trata de estrategias de recepción aplicables a enunciados únicos; lo que a nosotros nos interesa es ver si podemos hablar de estrategias en la producción de enunciados y con respecto a todo un intercambio o incluso una secuencia.

Parece lógico pensar que para que un hablante tenga o elabore una estrategia de actuación, le hace falta una meta o una finalidad que sea el objetivo de tal estrategia; y por supuesto, la finalidad tendrá algún tipo de relación con el interlocutor. De modo que podremos hablar de estrategia conversacional en aquellos casos en que el hablante quiera obtener algo de su oyente. Y desde que la prioridad, o preferencia, está presente en toda la conversación (aunque con variaciones en cuanto a su importancia o fuerza de aplicación) podemos aceptar que para todo H existe una conducta más prioritaria que otra por parte de su interlocutor. En la medida en que la planificación de su discurso se dirige a lograr la conducta preferida, podremos hablar de estrategias. Su pertinencia, pues, coincidirá con la organización de prioridad, por

-
- M.: Pues mira, nos ha pedido- nos pidió, un trabajo sobre el verbo.
B.: ¿Así a pelo?
M.: Sí. Estamos en la asignatura de cuarto de eh comentario de textos.
B.: Mmh yo eso no lo he dao
M.: No lo di[ste].
B.: [Con él no, vamos
M.: Lo darías coo[on
B.: [Tuve a Luisa y a Manolo
M.: A Luisa, eso es.
[3.89.A-4]

lo que todo lo que vamos a decir a continuación dependerá del tipo de conversación en que nos encontremos; cuando la organización de prioridad suaviza sus exigencias, ya sea por el grado mínimo de formalidad o por el predominio de una función básicamente fática, nos encontramos con situaciones donde el hablante carece de expectativas reales sobre la conducta del interlocutor. En tales casos será difícil detectar la aplicación de estrategias. De hecho, aun en los casos en que su presencia puede afirmarse con más posibilidades, el analista carecerá de "pruebas" sobre ello. Se trata de procedimientos discursivos que forman parte de nuestra competencia comunicativa pero que no están explicitados en ningún manual o gramática.

Para aclarar este punto podemos recurrir, una vez más, a la comparación con el juego. Jacobs y Jackson (1983) señalan que al asimilar la conversación a un juego lingüístico, nos encontramos con dos niveles de descripción:

- en el primero tenemos el conocimiento primario que es necesario para ganar el juego, es decir, sus reglas, su finalidad, y los elementos básicos. Incluimos aquí el tipo de reglas que André (1984) llama *reglas constitutivas*.
- en el segundo nivel tenemos el conocimiento sobre el juego racional con las reglas: *general strategies and standardized patterns with their variations*. (1983: 52) Tales estrategias y modelos suponen adelantar cuál será la jugada que realice el adversario después de nuestro movimiento inmediato. Para condicionarlo en la medida de lo posible, aplicamos tácticas más o menos estandarizadas que obedecen a una estrategia general y a los movimientos imprevistos del otro jugador. Por eso hablaremos de *estrategia* cuando se trate de una secuencia entera (que puede ser de un solo intercambio) y de *táctica* cuando nos refiramos a la elaboración intencionada de una única intervención.

Las estrategias y modelos no son aplicados normativamente, como puedan serlo las reglas. También André (1984) señala la no universalidad de las reglas estratégicas y su variación entre culturas (frente a las constitutivas). No hay reglas que prescriban el uso de estas estrategias, pero puede haber expectativas sobre su realización porque son soluciones racionales¹⁹ a los problemas que plantea el juego. Su conocimiento permite distinguir a los jugadores más hábiles y a los conversadores más brillantes.

Al preguntarnos en qué otros ámbitos de la lingüística se habla de estrategias tendremos que dirigirnos a la psicolingüística (o más concretamente a la psicología cognitiva iniciada por las investigaciones de Jerome Bruner), la sociolingüística (Gumperz, 1982, atiende a las estrategias discursivas de los bilingües) y la lingüística aplicada a la enseñanza de segundas lenguas (S. P. Corder, 1978 y E. Tarone, 1981). En un dominio más propio de lingüística -diríamos que entre la psicolingüística y el análisis del discurso- encontraremos la visión, bastante generalizada pero no explícita, del discurso como plasmación de estrategias más o menos elaboradas; tenemos así el modelo de retención de E. Ochs (1979), los *gambitos* de E. Keller (1979), las estrategias de André (1984) o las reglas estratégicas de A. Auchlin (1988). Repasaremos a continuación estos trabajos, que coinciden en el hecho de circunscribir las estrategias a actos de habla singulares, relacionándolas tan sólo con la conducta puntual de un conversador (es decir, que en realidad se ocupan de lo que nosotros llamamos tácticas)

La práctica y el conocimiento que cualquier hablante posee sobre la conversación indica que los participantes son capaces de planificar y prever su desarrollo, y diseñar los turnos de acuerdo con estas previsiones generales. Podemos advertir que se trata de una cualidad graduable por el hecho de que no todos los hablantes tienen la

¹⁹ Esta incidencia en la racionalidad nos hace pensar en el énfasis puesto por algunos etnometodólogos en el "sentido común" que puede regir la actuación del actor social.

misma habilidad dialéctica, ya se trate de saber dar una mala noticia, obtener algo del receptor o convencer a un auditorio. Aunque en la argumentación es quizás donde parece estar más clara la presencia de estrategias, lo cierto es que cualquier hablante participa en el intercambio siguiendo una línea de conducta, cuyo desarrollo dependerá del enfrentamiento con las estrategias acometidas por los otros interlocutores. Esto no puede sorprender si se recuerda que, como hemos subrayado, todo hablante anticipa cuál va a ser la recepción que el oyente haga de su turno.

Para definir de manera general la estrategia nos basaremos en J. Bruner (1969: 130), destacando la idea de finalidad o meta que determina la actuación del individuo:

“una estrategia hace referencia a un patrón de decisiones en la adquisición, retención y utilización de la información, que sirve para lograr ciertos objetivos, es decir, para asegurarse de que se den ciertos resultados y no se produzcan otros”.

Añadiremos que tales resultados, en la conversación, se relacionan siempre con el interlocutor.

De manera que lo que nos permite asociar los términos de "estrategia" y "lenguaje" es la necesidad de EFICACIA COMUNICATIVA. Por eso no puede extrañar que el concepto aparezca vinculado con frecuencia al aprendizaje de una segunda lengua. S. P. Corder (1978) señala no obstante, que la idea no es exclusiva de la interlengua, sino que cualquier hablante usa estrategias comunicativas para transmitir un significado, ya esté utilizando su lengua nativa o una segunda lengua. Para este autor, las estrategias comunicativas dependen de dos variables: nuestra valoración de la competencia lingüística de los interlocutores, y el conocimiento de los mismos sobre el tema de la conversación. Ambas cosas pueden modificarse en el curso de la interacción, y además, dado que se trata de una labor cooperativa, cabe suponer que podemos manejar estrategias de producción y de recepción. El artículo de E. Tarone (1981) se concentra sobre todo en las estrategias de producción que puede adoptar un hablante cuando se expresa en una lengua que no es la suya. Dejando aparte las estrategias de percepción, propias del oyente, Tarone menciona tres tipos de estrategia de uso lingüístico:

- estrategias comunicativas, que intentan desarrollar medios alternativos de expresión cuando no se conocen los apropiados.
- estrategias de producción, que intentan desarrollar el propio sistema lingüístico con eficiencia y claridad minimizando el esfuerzo.
- estrategias de aprendizaje, dedicadas a desarrollar y fortalecer la competencia sociolingüística y lingüística en la lengua objeto.

En general estos estudios se dedican a analizar las situaciones donde H y O no comparten el mismo código lingüístico. Nosotros nos dedicamos a situaciones donde H y O presuponen la existencia de un código compartido; lo que nos interesa es ver las estrategias relacionadas con el plan general de desarrollo del intercambio, tal y como es previsto por el hablante contando con la colaboración de los interlocutores. En este sentido, investigadores de la inteligencia artificial como D. M. Levy (1979: 185) han intentado describir el lenguaje como PROCESO, hablando de METAS Y ESTRATEGIAS COMUNICATIVAS:

“I will propose an alternative formulation in terms of COMMUNICATIVE GOALS and COMMUNICATIVE STRATEGIES framed in a larger model of language production as a planning process”.

Pero esta propuesta no tiene en cuenta el diálogo, el aspecto interactivo que puede estar presente en esa planificación del habla. Nuestro enfoque, una vez más, necesitará considerar al oyente como determinante de las estrategias. Concretamente, nos referiremos a la estrategia comunicativa que, más o menos intencionadamente, adopta H para manipular según sus intereses la interpretación y respuesta de O; aceptando la capacidad de H de planificar el habla, y la necesidad de tener en cuenta

sus procesos mentales para explicar la estructura del discurso (Levy, 1979: 207) haremos extensiva la previsión al habla del interlocutor, con lo que llegaremos al concepto de ESTRATEGIA CONVERSACIONAL.

E. Ochs (1979) atiende precisamente a la planificación del habla y al tipo de discurso donde es posible realizarla. Propone sustituir el modelo clásico de adquisición del lenguaje, donde el niño atraviesa una serie de ESTADIOS transitorios (modelo de REEMPLAZAMIENTO: en cada estadio dejan de utilizarse las estrategias del estadio anterior) por un modelo de RETENCIÓN (donde cada estadio incorpora nuevas estrategias a las que ya se poseen, pero sin eliminarlas). Este segundo modelo supone considerar el lenguaje como el desarrollo de ciertas potencialidades lingüísticas:

"The view of language development as a broadening of knowledge of the language's potential expressive power is better visualized as a series of textures in which developmentally prior communicative patterns coexist with more recently developed patterns (retention model). The extent to which earlier patterns continue to remain prominent (i.e., are used) depend upon the linguistic structures under consideration and the developmental period observed". (Ochs, 1979: 52).

Por supuesto, esta retención supera el período de adquisición y continúa en la vida adulta.

Pero el trabajo de Ochs se ocupa específicamente de las estrategias que están presentes en el lenguaje planificado, entendiéndolo por tal aquel que *"has been thought out and organized (designed) prior to its expression"* (1979: 55). Para esta autora la conversación y el discurso hablado en general, no permiten una planificación real, por lo que suelen apoyarse en estrategias de adquisición temprana:

"Spontaneous dialogue and multi-party conversation among adults evidence greater reliance on developmentally early communicative strategies. (p.53)

Este tipo de discurso sería, por definición, RELATIVAMENTE IMPLANIFICABLE, tanto respecto a la forma como respecto al contenido. Puede caracterizarse por los siguientes rasgos:

- es un discurso que se apoya en el contexto inmediato para expresar las proposiciones.
- utiliza estructuras morfosintácticas propias de los estadios tempranos de adquisición lingüística: predominio de la coordinación, frente a la subordinación del discurso planificado.
- tendencia a la repetición y a reemplazar unidades léxicas en la expresión de las proposiciones.
- la cohesión de los actos sociales secuencialmente ordenados es menor que en el lenguaje planificado.

Lo que precisamente distingue a la conversación, señala Ochs, es el hecho de estar localmente planificada (o "programada", según han traducido otros autores²⁰), con una base turno-por-turno, por lo que las posibilidades de prever qué será dicho, con qué forma y por qué hablante, se limitan tan sólo a algunas secuencias muy tipificadas, como los pares adyacentes. Pero esto, pensamos, no es totalmente cierto. O sólo lo es en parte. Por un lado, los pares adyacentes son la base fundamental de la conversación, y muchas secuencias pueden considerarse como versiones ampliadas de uno de ellos. Por otro lado, la propia Ochs advierte que la planificación del discurso puede afectar a diferentes niveles: puede planificarse la función social de un discurso sin planificar su estructura lingüística, o se puede haber planificado el contenido de una intervención sin tener en cuenta el nivel de formalidad en que será emitida... Esto nos permite aceptar la distinción de dos usos fundamentales del

20 Cf. la traducción de *La ciencia del texto* por S.Hunzinger.

lenguaje: el referencial y el no referencial²¹. Cuando atendamos al primero nos situaremos en el estudio del tópic y la organización sintáctica, y en la aplicación de tácticas expresivas concretas; pero el uso no referencial del lenguaje es el que nos va a permitir hablar en sentido amplio de estrategia conversacional. La definimos como el *esquema dialógico abstracto que tiene en mente un hablante antes de planificar su intervención para lograr un efecto determinado en su interlocutor*. Puesto que uno de los rasgos que diferencian a la conversación es precisamente la PREDICTIBILIDAD de las emisiones, resulta perfectamente comprensible que los propios participantes puedan anticipar con bastante aproximación la conducta de los demás. Y a partir de aquí, es lógico elaborar estrategias que tengan en cuenta tales previsiones. Esta posibilidad es la que justifica un tipo de diálogo dirigido como es la entrevista.

Pero si volvemos a la postura de Ochs, y pensamos en cómo el diálogo se planifica turno por turno, nos situaremos en el nivel de las tácticas. De este modo llegamos al trabajo ya mencionado de E. Keller (1979) sobre los *gambitos*, un conjunto de expresiones más o menos fijas que Keller describe como "*special signals used by speakers as part of their conversational strategies*" (1979: 93). Su función es ejercer algún tipo de control semántico ("y hablando de ...", "tal y como yo lo veo..."), social ("perdona que te interrumpa, pero...", "espera un momento"), psicológico ("no me interesa saberlo", "a mí qué me cuentas") o comunicativo ("¿entiendes?") sobre la interacción o sobre los interlocutores, con lo que nos encontramos otra vez con una manifestación del dualismo del sistema de toma de turno. Volveremos a hablar de estas tácticas y sus funciones cuando tratemos la estructura interna del turno; lo que de momento nos interesa destacar es su pertenencia al nivel estratégico de la planificación conversacional, y su importancia como plasmación explícita de las tácticas que adopta el hablante.

Superando el nivel de las tácticas (ceñido a un acto de habla individual), la pragmática francesa nos ofrece una interesante consideración de las estrategias en los trabajos de A. Auchlin (1988) y de F. Jacques (1988). Según Auchlin, la estrategia es la idea básica que fundamenta una visión de la conversación como sistema dinámico:

"nous disons qu'une stratégie est la relation qui unit l'imposition de contraintes -que nous nommons SOURCE d'une stratégie (desormais "S")- à leur satisfaction -nous parlons alors de CIBLE ("C"). Une stratégies est donc une relation entre deux variables (R<S, C>) et non pas une relation entre constante du type "moyen" et "but". (1988: 36).

El dinamismo, matiza Auchlin, aparece porque los hablantes tienen en cuenta la influencia de "lo que ha pasado" sobre "lo que va a pasar", apareciendo así el esquema dialógico abstracto a que nos hemos referido anteriormente. Las restricciones, por su parte, puede ser de diferente tipo según actúen entre intervenciones (definiendo así las ESTRATEGIAS INTERACCIONALES) o dentro de las intervenciones (ESTRATEGIAS INTERACTIVAS):

a) Restricciones de las E. Interaccionales: afectan al diálogo y vienen generalmente dadas por las intervenciones de los hablantes previos:

- temática
- de contenido proposicional
- de función ilocutiva
- de orientación interaccional

b) Restricciones de las E. Interactivas: es decir, del monólogo que constituye una intervención única. Esto nos hace pensar que se trata más bien de tácticas que de estrategias:

- temática

21 Tal y como señala Ochs, la distinción pertenece a M. Silverstein (1976), en un artículo titulado "Shifters, Linguistic Categories and Cultural Description".

- de relación argumentativa
- de orientación argumentativa.

Jacques desarrolla esta perspectiva de una manera que nos permite la integración coherente de todos los factores que hasta el momento hemos venido destacando en el dinamismo conversacional. Según Jacques (1988: 52):

“On appellera alors STRATEGIE DISCURSIVE un ensemble d'interactions communicatives cordonnées en tant qu'elles construisent peu à peu leur contexte”.

Desde esta perspectiva, la estrategia ya no es patrimonio de un hablante sino algo colaborativo, de manera que cuanto más comunicativa sea una interacción, las estrategias serán menos manipuladoras y unilaterales. Tal y como Jacques describe la situación, tenemos dos hablantes (S1, S2) unidos por un vínculo R, que engendra a su vez un sistema de orden superior $\sum r$, autorregulativo, con las siguientes características:

- El mensaje para S2 es simultáneamente mensaje para S1: *je me dis ce que je te dis*.
- Cada uno emite según la recepción del interlocutor; S1 necesita saber cómo recibe su mensaje S2 para acabar de entenderlo (retro-comprensión)
- Cada uno recibe lo que habría podido emitir: *un message émane des initiatives conjointes de S1 et S2*.
- El mensaje es emitido por S1 como una perturbación que S2 compensará; esta compensación es parcial y tiene la función de restablecer el equilibrio, y el valor de una transgresión respecto a su código y contexto.
- A través de las interacciones de S1 y S2, el sistema $\sum r$ evoluciona permaneciendo abierto al mundo exterior.
- S1 y S2 se someten al funcionamiento auto-organizado de $\sum r$, lo que implica cierta reciprocidad complementaria entre ellos.

Estas características, como vemos, reflejan el comportamiento de un sistema como el que describimos en los apartados anteriores, esto es, un sistema abierto y con retroalimentación. La relación entre los participantes, a la que nos hemos referido con el término de *subsunción*, se refleja en el hecho de que cada uno sea emisor y también receptor de su propio turno. Por último, S1 y S2 mantienen colaborativamente $\sum r$ por medio de las estrategias, de tal manera que una clasificación de los tipos de estrategia discursiva supondrá una clasificación de interacciones.

De este modo, pues, las estrategias no serían un rasgo más o menos presente en la labor enunciativa de un conversador, sino el determinante del tipo de interacción a que nos enfrentamos. La principal objeción que, a nuestro juicio, se plantea, es que en realidad esta tipología de estrategias no describe posibilidades excluyentes. El corpus nos indica que una misma unidad (esto es, el conjunto de intercambios comprendidos entre una secuencia de apertura y una de cierre) puede incluir de manera sucesiva varias de estas estrategias. Además, asignar la conversación tan sólo al intercambio fático nos parece una matización sin fundamento, pues si algo caracteriza precisamente a la conversación es la multiplicidad funcional de sus elementos.

De cualquier forma, podemos responder ya a la pregunta inicial sobre la existencia de estrategias conversacionales. En efecto, hay motivos para referirnos a la interacción como plasmación de estrategias, pero este enfoque es susceptible de dos matizaciones distintas:

- 1) podemos considerar la estrategia como algo propio de cada hablante, un modo de planificar su exclusiva conducta lingüística de manera que pueda lograr un fin determinado sin que la conducta de los interlocutores lo impida. En este sentido, la estrategia hace referencia al esquema mental que cada participante puede esbozar sobre lo que será el curso de la conversación.

Recordemos la afirmación de Criado de Val diciendo que *cada interlocutor conserva su propia secuencia* (1980:15). Aceptando esta coexistencia de diferentes instancias enunciativas (tantas como participantes), es fácil pensar también en la coexistencia de diferentes estrategias. Esto es más evidente en los casos que André-Larochévouby llama *juego agonial*, donde se agrupan todos los aspectos competitivos de la conversación: discusiones, disputas, confrontaciones de cualquier tipo....

- 2) otra visión de las estrategias surge cuando integramos las diferentes instancias enunciativas en torno a una misma finalidad. Esta es la postura defendida por Jacques, para quien la interacción verbal es siempre el resultado algún tipo de estrategia llevada a cabo conjuntamente por los participantes. Esto, sin embargo, no impide que al establecer una tipología distinga entre las que tienen objetivo común y las que tienen objetivo unilateral.

Para conciliar estas dos posibilidades volvemos al trabajo de André (1984). Esta autora señala la existencia de dos tipos de juego: los de suma nula, donde los jugadores no tienen ningún interés en común, y los de cooperación total, donde los intereses son compartidos. Paralelamente, en la conversación hablaremos de juego agonial (el que coincide con la posibilidad 1) y de juego mimético (donde las estrategias son de tipo eminentemente colaborativo). Por supuesto, los dos tipos de conducta se mezclan continuamente en la conversación, de manera que la tipología presentada por Jacques es sólo una abstracción teórica; el corpus sólo permite aislar fragmentos de longitud variables en los que la presencia de una estrategia determinada resulta más evidente.

Por último, la manifestación concreta de una estrategia en un turno de habla es lo que hemos considerado *táctica*. Podemos hablar de tácticas en cuanto a modos de procedimiento (emitir un turno competitivo para obtener la palabra, una intervención colaborativa para demostrar alineamiento con el hablante, un turno de paso para precipitar la secuencia de cierre, un turno pre para comprobar las condiciones de prioridad que intervendrán en el turno siguiente...), pero también en cuanto a señales verbales específicas con las que el hablante va planificando superficialmente su discurso (los gambitos de Keller pero también todos los tipos de marcadores: de disyunción, de continuidad, de posición errónea...)

6. REFERENCIAS

- ALBERT, Catherine (1981): *Vidas y leyendas de Jacques Lacan*, Barcelona: Anagrama, 1981. Traducción de Joaquín Jordá.
- ANDRE-LAROCHEBOUVY, Danielle (1984): *La conversation quotidienne*, Paris, Didier
- AUCHLIN, A. (1988): "Dialogue et strategies: propositions pour une analyse dynamique de la conversation", en Cosnier-Gelas-Kerbrat, eds: *Echanges sur la conversation*, Paris: CNRS (33-43)
- BAUDRILLARD, Jean (1978): *Cultura y simulacro*, Barcelona: Kairós, 1987. Traducción de Antoni Vicens y Pedro Rovira.
- BRONCKART, G. P. (1977): *Teorías del lenguaje*, Barcelona: Herder, 1980. Trad de Juan Llopis
- BROWN, Gillian y YULE, George(1983): *Discourse Analysis*, Cambridge: University Press, Textbooks in Linguistics
- BRUNER, Jerome (1969): "Orígenes de las estrategias para la resolución de problemas", *Acción, pensamiento y lenguaje*, (129-147). Madrid: Alianza Psicología, 1984. Trad. de Paloma Fernández.

- BRUNER, Jerome (1984): "Pragmática del lenguaje y lenguaje de la pragmática", *Acción, pensamiento y lenguaje*. Madrid: Alianza Psicología (187-195). Trad de M^a Eugenia Sebastián.
- BUTTON, Graham y CASEY, Neil(1984): " "Generating topic: the use of topic initial elicitors", en Atkinson y Heritage, eds: *Structures of Social Action* , Cambridge: University Press(167-190)
- CLARKE, David D. (1982): "The future machine: a study of the span of sepaers' anticipations in conversation", *Language & Communication*, vol 2, No. 1 (49-56)
- CORDER, S. Pit (1978): "Strategies of communication", Faerch y Kasper, eds.:*Strategies in Interlanguage Communication*. Londres: Longman (15-20)
- COULTHARD, Malcolm (1985): *An Introduction to Discourse Analysis*, London: Longman.
- CRIADO DE VAL, Manuel (1980): *Estructura general del coloquio*, Madrid: SGEL
- CHERRY, Colin (1971): *World Communication: Threat or promise?*, Londres: Wiley Interscience
- DERRIDA, Jaques (1987): *La deconstrucción en las fronteras de la filosofía. La retirada de la metáfora*, Barcelona: Paidós, 1989. Trad de Patricio Peñalver Gómez.
- GALLARDO PAULS, Beatriz (1991): "Pragmática y Análisis Conversacional: hacia una pragmática del receptor", *Sintagma*, en prensa
- GOFFMAN, Erving (1976): "Replies and reponses", *Language in society*, 5 (257-313)
- GOFFMAN, Erving(1978):"Response cries", *Language*, 54 (787-815)
- GRICE, Paul H. (1975): "Logic and Conversation", Cole y Morgan, eds, *Syntax and Semantics III*. New York, Academic Press
- GUMPERZ, John J. (1982): *Discourse strategies*, Cambridge: University Press
- HERNANDEZ SACRISTAN, Carlos (1983): "Relaciones de subsunción en la estructura de una lengua natural", *Cuadernos de Filología*, I-3 (37-66), Univ. de Valencia
- JACOBS, Scott y JACKSON, Sally (1983): "Speech act structure in conversation", en Craig y Tracy, eds.: *Conversational coherence*, Beverly Hills: Sage Pub.(47-66)
- JACQUES, Francis (1988) : "Trois strategies interactionnelles: conversation, negotiation, dialogue", Cosnier-Gelas-Kerbrat, eds: *Echanges sur la conversation*, Paris: CNRS (45-68)
- KELLER, E. (1979): "Gambits: conversational strategy signals", en Coulmas, ed: *Conversational Routine*, The Hague: Mouton, 1981 (93-114)
- LABOV, William y FANSHEL, David (1977): *Therapeutic Discourse: Psychotherapy conversations*, New York: Academic Press
- LEVINSON, Stephen C. (1983): *Pragmatica*, Barcelona: Teide, 1989. Trad de Africa Rubiés:
- LEVY, D.M. (1979): "Communicative goals and strategies: between discourse and syntax", en Talmy Givón, ed., *Syntax and Semantics*, 12 (183-210). New York: Academic Press.
- LIBERMAN, David (1976) *Comunicación y psicoanálisis*, Buenos Aires: Alex Editor
- LOPEZ GARCIA, Angel (1990): "El estudio de la conversación"xxxxxxxxxxxxxxxx
- OCHS, Elinor(1979): "Planned and unplanned discourse", en T. Givón, ed., *Syntax and Semantics*, 12 , New York: Academic Press
- SACKS, Harvey, SCHEGLOFF, Emanuel y JEFFERSON, Gail (1974): "A symplest systematics for the organization of turn-taking for conversation", *Language*, 50.4 (696-735)
- SAUSSURE, Ferdinand de (1916): *Curso de lingüística general*. Publicado por Charles Bally y Albert Sechehaye. Con la colaboración de Albert Reiedlinger. Traducción de Amado Alonso. Edición crítica preparada por Tullio de Mauro. Madrid: Alianza, 1983
- SCHEGLOFF, Emanuel (1968): "Sequencing in conversational openings", en Fishman, ed: *Readings in the sociology of language* (91-125)
- SINGH, Jagjit (1966)*Teoría de la información, del lenguaje y de la cibernética*, Madrid: Alianza Universidad, 1982. Trad de Ana Julia Garriga Trillo

- TARONE, Elaine (1981): "Some thoughts on the notion of 'communication strategy'", en Faerch y Kasper, eds. *Strategies in Interlanguage Communication*, Londres: Longman(61-74)
- TROGNON, Alain (1988): "Comment représenter l'interaction?", en Cosnier-Gelas-Kerbrat, eds: *Echanges sur la conversation*, Paris: CNRS (19-30)
- Van DIJK, Teun (1978): "Texto e interacción: la conversación", en *La ciencia del texto*, Barcelona: Paidós, 1983. Trad de Sibila Huizinger
- WATZLAWICK, Paul, HELMICK BEAVIN, Janet, y JACKSON, Don D.(1967): *Teoría de la comunicación humana: interacciones, patologías y paradojas*, Barcelona: Herder, 1989.
- WOODCOCK, Alexander y DAVIS, Monte (1989): *Teoría de las catástrofes*, Madrid: Cátedra. Trad. de Marta Sansigre.