



Universidad de Chile

Facultad de Filosofía y Humanidades

Departamento de Lingüística

Análisis discursivo de la entrevista televisiva

Tesis para optar al grado de Magíster en Lingüística con Mención en

Lengua Inglesa

Alumna:

Alejandra Romo Miranda

Profesor Guía:

Alfonsina Doddis J.

2006

1. INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo se inserta en el área del análisis del discurso. El tema específico a abordar es la entrevista noticiosa televisiva. Este tema de investigación surge a partir del interés en los variados estudios de análisis del discurso que surgen en la era de los 60 y 70. Esta época se caracteriza por el gran interés en el tema del discurso oral como fenómeno interaccional y lingüístico, pero paradójica o irónicamente, como lo plantean Eggins y Slade (1997:25), los primeros estudios no provienen de la lingüística sino de la sociología. Sin embargo, la complejidad del fenómeno es de tal magnitud, que ha sido abordado desde diferentes puntos de vista. De esta manera, la variedad de enfoques en torno al tema del lenguaje da cuenta de la diversidad en el énfasis disciplinario. En otras palabras, las distintas disciplinas que han abordado el tema del discurso oral, sea éste en forma de conversación u otras formas dialógicas alternativas, han tenido motivaciones y objetivos propios a sus dominios del saber. Por lo tanto, el lenguaje, eje motivacional de este estudio, ha ocupado roles fluctuantes en importancia y atención. La entrevista noticiosa televisiva es un tipo de interacción comunicativa que difiere de la conversación casual, en tanto tiene normas de alternancia mucho más rígidas que las del ritual casual y que deben ser respetadas con el fin de preservar el rol que define a cada participante, a saber, entrevistador y entrevistado.

El presente trabajo pretende describir la estructura de este tipo de interacción teniendo como fundamentos teórico-descriptivos, por un lado, el modelo de análisis de la conversación propuesto por Tsui (1994) y, por el otro, el modelo de análisis del posicionamiento¹ (*footing*) neutral propuesto por Clayman (1992). A su vez, intenta dar cuenta de la forma como el entrevistador construye y mantiene la neutralidad en la interacción. El primer modelo representa un gran aporte para la lingüística y el análisis interaccional fundamentado en la ‘teoría de los actos de habla’. Además, Tsui

¹ Traducción tomada de Calsamiglia y Tusón (2002:46).

fundamenta su trabajo en innumerables estudios que han aportado al análisis del discurso y cuyo objetivo ha sido la descripción rigurosa de las unidades lingüísticas y discursivas. En lo metodológico, el trabajo de Tsui se enmarca en la tradición ‘etnográfica’ o ‘etnometodológica’. De este modo, su trabajo otorga una mirada cualitativa que construye conocimiento sobre la base de la observación y descripción detallada de los fenómenos, con especial consideración del contexto en el que ocurren. Este modelo constituye un marco descriptivo-analítico de gran precisión, rigurosidad y eclecticismo que plantea una estructura conversacional de tres turnos, a diferencia de propuestas anteriores que establecen una estructura de ‘pares adjacientes’. De acuerdo al modelo de Tsui la estructura conversacional se compone de iniciación, respuesta y seguimiento (I-R-S). Dichos conceptos fueron adoptados de la descripción de la interacción en la sala de clases realizada por Sinclair y Coulthard en los setenta y reelaborados en un contexto que daba cuenta de la interacción social casual.

Por su parte, el modelo de Clayman representa un gran aporte para los analistas conversacionales, cuya impronta se reconoce en la descripción de los significados sociales por sobre la descripción lingüística. En este sentido, el autor se propone caracterizar un fenómeno que ocurre en la interacción lingüística y que fue denominado por Goffman (1981) ‘posicionamiento’ (*footing*). En efecto, Clayman sistematiza tanto las posibilidades de ocurrencia de este fenómeno como los recursos lingüísticos que lo caracterizan a partir del análisis de entrevistas noticiosas televisivas.

El propósito de este trabajo es dar cuenta de los tipos de actos discursivos realizados por los participantes de la entrevista noticiosa televisiva y que la definen como un género de los medios de comunicación. De esta manera, el análisis discursivo de la entrevista implica abordar las características particulares de los roles de cada uno de los participantes de la interacción periodística así como también la estructura discursiva que subyace dicha interacción. Con este propósito, se intenta explorar en el lenguaje de la entrevista televisiva como organizador de un género mediático, un discurso que es propio del profesional de los medios de comunicación de masas. Por otro lado, a través de la descripción de los enunciados de cada participante se intenta identificar y entender como, en este tipo de interacción mediática, se manifiestan procesos interaccionales que

se articulan a través de recursos discursivos que permiten al entrevistador mantener una posición de “aparente” neutralidad ante el entrevistado, en un terreno susceptible de prejuicios y opiniones personales; en otras palabras, en un terreno donde parece casi imposible mantenerse neutral.

2. MARCO TEÓRICO-DESCRIPTIVO

2.1. El discurso oral y su análisis

Los estudios del discurso oral surgen, por un lado, de los cambios paradigmáticos al interior de las ciencias sociales y, por otro, del interés en el lenguaje más allá de la oración. Esto es válido no sólo para la lingüística, sino que probablemente aun más para la sociología. Como se mencionó anteriormente, la lingüística no fue la primera en centrarse en los estudios de la conversación, pero sí ha hecho importantes aportes en cuanto a la metodología de trabajo y al nivel de teorización. De hecho, Eggins y Slade (1997) exhortan a los estudiosos de la conversación a tomar en cuenta los aportes tanto metodológicos como temáticos de la lingüística²:

“Sugeriremos en capítulos posteriores que la especificación de criterios para la identificación de los pares adyacentes requiere del uso de categorías, términos y análisis lingüísticos. La relación sistemática entre categorías de las primeras partes de un par y sus correspondientes segundas partes del mismo par, de forma preferida o inesperada, requieren de una especificación en términos gramaticales.” (p.32)

Dado que el objetivo de la sociología ha sido explicar las relaciones de los actores en la interacción comunicativa y su implicancia en el terreno social, el estudio del lenguaje ha jugado un papel fundamental, puesto que es el elemento transversal a todo fenómeno social. Los estudios sobre el discurso oral que han emanado desde la sociología han abordado el tema del lenguaje circunscrito a la conversación.

Los trabajos de investigación en el área del discurso oral se han enmarcado en un terreno cuyos límites no están bien delimitados; sin embargo no tienen porqué estarlo en el sentido de que el discurso es fuente de interés de muchas disciplinas. De esta manera, todos los esfuerzos en torno a dar cuenta del fenómeno discursivo como fenómeno social

² Las traducciones fueron realizadas por quien suscribe este trabajo.

representan un gran aporte y evolución en los estudios del lenguaje, principalmente para la lingüística, en tanto se proponga dar cuenta de éste en situaciones o contextos comunicativos reales. Tradicionalmente, el estudio del discurso oral ha sido abordado desde dos enfoques aparentemente “incompatibles”, según Levinson (1983). Diferencias que se han fundamentado primordialmente en la metodología de investigación que caracteriza a la lingüística, por un lado, y a la sociología, por otro. Según este mismo autor, nos encontramos con la disciplina del análisis del discurso, que se sustenta en una aproximación típicamente lingüística, y con el análisis conversacional, que tiene un referente claramente sociológico. En palabras del mismo Levinson:

“La principal fortaleza del Análisis del Discurso está en que promete integrar los recursos lingüísticos de la organización intra-oracional con la estructura discursiva. En tanto, la fortaleza del Análisis Conversacional se encuentra en el hecho de que los procedimientos empleados ya han probado ser capaces de generar perspectivas potentes que se han posicionado en la organización de la conversación.” (p. 287)

Al interior del análisis del discurso nos encontramos con dos propuestas. La primera está encabezada por aquellos lingüistas conocidos como gramáticos textuales (o del texto), quienes ven el análisis del discurso como el estudio de oraciones concatenadas por medio de recursos lingüísticos de diversos tipos. Pese a ser una propuesta con interesantes descubrimientos en el plano del discurso escrito, no-dialogal, no es posible decir que ha tenido logros satisfactorios en el análisis de la conversación. Por otro lado, nos encontramos con los teóricos de los actos de habla (o interaccionistas), cuyo mérito más importante consiste en haber asumido que la conversación es efectivamente un tipo particular de discurso cuya unidad básica de análisis es el acto de habla. Para Searle (1971) “El acto ilocutivo es la unidad mínima de comunicación lingüística.” (P.5). De acuerdo a Levinson, la idea básica de esta propuesta consiste en que las emisiones lingüísticas se traducen en actos de habla, es decir, en acciones que subyacen a las formas lingüísticas. Cabe señalar en este punto que, pese a ser una propuesta con una fuerte impronta lingüística, su génesis se encuentra en la filosofía del lenguaje. Levinson considera que si bien esto representa un aporte, el fenómeno es mucho más complejo, puesto que contempla reglas de producción e interpretación de las cuales los estudios no han dado cuenta cabalmente aún. Siguiendo la misma línea argumental en torno a los

fundamentos del Análisis del Discurso, tal como había sido concebido hasta el momento, para Levinson existe otro hecho que vale la pena destacar. Éste es que una misma emisión lingüística puede realizar más de una función o acto a la vez y, por otro lado, la ausencia de emisiones lingüísticas no siempre es indicadora de que no se esté realizando alguna función o acto; en otras palabras, no sólo las emisiones lingüísticas realizan actos de habla –aunque pueda parecer contradictorio-. Existe otro tipo de emisiones como la risa, gestos corporales, silencios, etc. que pueden servir perfectamente como respuesta a una iniciación o como segundo o tercer turno. No es posible crear un modelo taxonómico que nos permita establecer qué tipo de emisiones son coherentes y aceptables, y cuáles no lo son.

Como contraparte, la sociología también nos presenta importantes aportes al estudio del discurso oral, siendo el más representativo el Análisis de la Conversación o Conversacional. Éste se concentra en aquel fenómeno más dinámico y complejo que es la interacción entre, por lo menos, dos participantes, cuyo objetivo, según Calsamiglia y Tusón (2002), consiste en la investigación de la “estructura del habla en funcionamiento, entendida como una acción social que se construye de forma coordinada entre quienes participan en ella.” (pp. 20-21)

Al interior de la sociología han coexistido diversos enfoques en torno al análisis de la conversación, cada uno con diversas contribuciones. Haremos un breve resumen de sus implicancias para contextualizar el siguiente estudio. Inicialmente, nos encontramos con el Análisis Conversacional, que tiene dos grandes aportes. En primer lugar, el pilar fundamental para los analistas de la conversación es que ésta se encuentra regulada por un sistema de turnos alternantes. Estos turnos se analizan como una estructura de ‘pares adyacentes’, es decir, como una ordenación de dos turnos consecutivos realizados por cada uno de los hablantes involucrados. Dicha propuesta, elaborada por Sacks y Schegloff (1979) a fines de los setenta, tiene gran validez hasta ahora. En segundo lugar, en el contexto de una revolución paradigmática en el ámbito de las ciencias, que tiene implicancias especialmente relevantes para las ciencias sociales, desde la sociología surge la etnometodología como herramienta metodológica para la recolección y análisis de la información.

Por otro lado, nos encontramos con estudios interdisciplinarios provenientes de la sociolingüística interaccional encabezada por Goffman (1959, en Eggins y Slade 1997) y Gumperz (1977), así como con estudios sociolingüísticos liderados por Dell Hymes (1972), quien lleva a cabo ‘la etnografía del habla’, cuyo aporte principal consiste en haber desarrollado la idea de contexto como elemento de análisis para la conversación. En otras palabras, el análisis de cualquier tipo de interacción verbal hace necesaria la consideración del contexto cultural del ‘evento de habla’ (*speech event*), puesto que los factores involucrados en cualquier situación específica determinan tanto nuestro uso de la lengua así como nuestra comprensión de lo que la gente dice. Los factores presentes en cualquier evento de habla son los siguientes: el escenario en el cual ocurre el evento, los participantes envueltos en la interacción, los propósitos o fines, la forma y el contenido del mensaje, el tono o la forma, el canal de comunicación -sea éste verbal, no verbal, con elementos físicos, etc.-, normas de interacción e interpretación, y finalmente, las categorías textuales o género.

Paralelamente, al interior de la misma sociología, existe una corriente denominada ‘interaccionismo simbólico’ o ‘sociolingüística interaccional’, de la cual Goffman es quien estableció el pilar fundacional y Gumperz fue su mayor exponente. Dicha perspectiva plantea que toda forma de interacción se encuentra ritualizada, incluso aquellas que parecen más informales. Desde esta perspectiva, propone que la estructura alternante de los turnos sirve, entre otras cosas, no sólo para la negociación de nuestra imagen, sino también de la imagen de aquellos con quienes interactuamos. En consecuencia con lo anterior, Goffman (1959) propone que la mayor parte del tiempo a la conversación le subyace algún propósito por parte de ambos hablantes. De hecho, señala que:

“Cuando un individuo se presenta ante otros, éstos normalmente tratan de obtener información sobre él o sacar a colación información que ya poseen acerca de él. Estarán interesados en su estatus socioeconómico en general, en su concepto de sí mismo, en su actitud hacia ellos, su honradez, etc. Aunque la obtención de parte de esa información puede constituir casi un fin en sí mismo, habitualmente existen razones bastante prácticas para conseguirla. La información sobre el individuo ayuda a definir la situación, permitiendo a los demás saber con anterioridad qué esperar de ellos y qué pueden esperar de él. Con esa información, los

otros sabrán mejor como actuar para provocar en él una respuesta deseada.” (Goffman 1959:1, en Calsamiglia y Tusón 2002:45-46)

Para Goffman, el análisis tiene dos niveles: el sistémico y el ritual. El primero dice relación con la organización de la interacción, que se basa en la negociación de los ‘turnos de palabra’, y el segundo, con el tipo de relaciones sociales que quedan de manifiesto en la misma interacción. Los trabajos de Goffman muestran un interés especial por el desarrollo exhaustivo de los conceptos que subyacen al análisis del discurso oral. Por esta razón, el interaccionismo simbólico es prolífico en aportes en conceptos como: ‘imagen’, ‘negociación’, ‘movimiento’, ‘ritual’ y un concepto acuñado por Goffman (1981), trascendental para este trabajo, es el de *footing* o ‘posicionamiento’ (en Calsamiglia y Tusón 2002:46). Este concepto es especialmente relevante, ya que el objetivo de este trabajo es precisamente hacer una descripción de los turnos del entrevistador para analizar el corpus aplicando el modelo que se basa en dicho concepto y que luego ha sido redefinido por Clayman (1992) en sus estudios de entrevistas televisivas.

Dentro de la disciplina de la sociolingüística nos encontramos con la contribución de Labov (1972), quien, si bien es cierto hace su trabajo en torno al análisis de la variación fonológica, ha estado involucrado en importantes trabajos en torno a la estructura del texto en la conversación. Sin embargo, la revisión no será más extensa aquí por considerarse que, pese a su importancia, su aporte no se circunscribe a este trabajo en particular.

En contraste con lo anterior, haremos una revisión breve de una corriente lingüística que sí es de gran importancia para este trabajo, a saber, la lingüística estructural-funcional de la Universidad de Birmingham, cuyos máximos exponentes son Sinclair y Coulthard (1975), Coulthard y Brazil (1981). Esta lingüística estructural-funcional de los analistas del discurso asociados a la Universidad de Birmingham representa un paradigma que ha sido y es aún de gran relevancia, especialmente para el análisis del discurso. Como ya ha sido mencionado, esta propuesta lingüística es la piedra fundacional de este proyecto de investigación, puesto que es la base del modelo de Tsui (1994), el cual se discutirá en mayor detalle más adelante. Si bien es cierto el análisis conversacional realizado por

Sinclair y Coulthard (1975) se situó, en un principio, en el contexto pedagógico, según Eggins and Slade (1997), el “aporte pionero del enfoque de la Escuela de Birmingham significó el reconocimiento del discurso como un nivel de organización del lenguaje bastante distinto a los niveles de la gramática y la fonología.” (p. 44). De esta manera, el análisis de la conversación se ve favorecido con el estudio del discurso de la sala de clases, ya que se establecen las unidades constitutivas funcionales de la interacción oral. En palabras de Eggins y Slade (1997), Sinclair y Coulthard establecieron una taxonomía según la cual “los actos en combinación forman movimientos, los cuales a su vez en combinación forman intercambios. Los intercambios combinados forman transacciones, las cuales finalmente, forman las lecciones [o clases].” (p.44). De acuerdo a esto, es posible aseverar que el intercambio se constituye como la unidad de discurso intermedia que cumple la función de ranuras (*slots*) en la diferenciación de los turnos al hablar.

Según Eggins y Slade (1997), las insuficiencias del modelo de Sinclair y Coulthard (1975) estarían dadas por las diferencias discursivas entre los intercambios pedagógicos y los casuales. Dichas diferencias se pueden resumir de dos formas:

1. En el nivel del intercambio pedagógico los intercambios consisten típicamente de tres ranuras mientras que el contexto conversacional casual revela tipos de intercambios mucho más abiertos.
2. Los tipos de movimientos que ocurren en las ranuras de iniciación de la conversación son muy diferentes de aquellas de los intercambios pedagógicos.

Heredera de la misma corriente lingüística que la Escuela de Birmingham, la Lingüística Sistémica de Halliday (1978, 1994) se orienta hacia la semiótica social, es decir, hacia una comprensión del lenguaje como una forma de “hacer vida social” a través de la negociación de significados de forma simultánea. Significados que pueden ser claramente identificados en unidades lingüísticas de diverso tamaño (palabras, frases, oraciones, etc.) y que son de tres tipos:

- i. Significados ideacionales: significados acerca del mundo.
- ii. Significados interpersonales: significados acerca de los roles y relaciones.
- iii. Significados textuales: significados acerca del mensaje.

El analista puede focalizarse en uno de los tres o los tres significados según sus propios objetivos. Cada uno de estos tres significados se organiza en torno a contextos de situación específicos. De esta manera, los significados ideacionales se organizan en torno a áreas del mundo o ‘campos’ (*field*); los significados interpersonales se organizan en torno a un *tenor* específico, y finalmente, los significados textuales se organizan en torno a un ‘modo’ (*mode*) definido. Los principios y propuestas de la lingüística funcional de Halliday o semiótica social, como algunos la denominan, han tenido repercusiones importantes en los enfoques que se presentan a continuación.

El análisis crítico del discurso así como la lingüística crítica surgen en reacción a los estudios sociolingüísticos que han asumido la conversación como una interacción entre iguales motivados por intereses, probablemente, particulares de los individuos. Sin embargo, los analistas críticos establecen que la diferencia entre los interlocutores quienes, además, pueden provenir de grupos sociales distintos, es lo que genera la interacción verbal. Los más grandes representantes de esta corriente crítica son Gunther Kress (1988, en Eggins y Slade 1997) y asociados, en el área de la Lingüística Crítica, y Norman Fairclough (2000), Ruth Wodak (1995, en Eggins y Slade 1997) y otros en el área del análisis crítico del discurso. Según Eggins y Slade (1997:58), ambas disciplinas, pese a compartir la mayor parte de los supuestos en torno a su metodología crítica, difieren en el énfasis en ciertos aspectos de orden textual y léxico-gramatical del análisis. Gracias, especialmente, a los lingüistas críticos y analistas críticos del discurso, el análisis de interacciones ritualizadas como, por ejemplo, la entrevista, se ha vuelto de gran interés ya que es un género que permite dar cuenta de varios aspectos que giran en torno a ella. Uno de los elementos de mayor importancia para el análisis crítico del discurso está dado por la forma como se articula el lenguaje tanto a nivel micro, es decir, en la interacción propiamente tal, como a nivel macro, ie, como discurso social, que sirve para la difusión y mantención de tales discursos que se convierten en prácticas socio-culturales. Los discursos sociales, así como sus consecuentes prácticas, tienen en su base relaciones de poder en pugna que se evidencian y subliman a través del lenguaje.

Con una mirada que se concentra en el detalle de la interacción comunicativa, pero que no por eso limita el análisis en cuanto a sus implicancias macro e intertextuales de

importancia para el análisis crítico mencionado anteriormente, recientes trabajos provenientes de la lingüística proponen modelos de análisis de la conversación casual que contemplan una estructura de tres turnos (iniciación, respuesta y seguimiento); éste es el caso del modelo de Amy Tsui (1994). Si bien este modelo representa una recreación, es decir, una nueva elaboración del modelo propuesto inicialmente por Sinclair y Coulthard (1975, en Tsui 1994), esta tríada resulta especialmente útil y válida para analizar la interacción casual. Más aun, el modelo va más allá y plantea una taxonomía de los actos de habla o intenciones comunicativas que son pertinentes a cada turno en particular. Es decir, en su taxonomía incorpora una categorización de fuerzas elocutivas basada en la Teoría de los Actos de Habla. De hecho, resulta interesante que el modelo de Tsui logre hacer una descripción tan exhaustiva desde el plano lingüístico-discursivo. Por esta razón, representa una fuente de inspiración para quienes se interesen en el tema desde dicha perspectiva. En consecuencia, en el presente trabajo de investigación se tomará esta taxonomía como modelo de análisis de los movimientos y actos discursivos presentes en los turnos del entrevistador y del entrevistado, manteniendo como estructura la distribución de pares adyacentes para el estudio de la entrevista televisiva.

2.2. El modelo de Tsui (1994)

El modelo de Tsui propone una organización, o ‘intercambio’ (*exchange*), de tres turnos, opuesto al modelo de Schegloff y Sacks (1973), el cual, como ya ha sido mencionado, considera una estructura de sólo dos turnos. La tríada propuesta por Tsui para el análisis de la conversación casual nos plantea la siguiente disposición: Un primer hablante inicia, el segundo responde y el primero puede volver a intervenir haciendo uso de un tercer turno llamado ‘seguimiento’ (*follow-up*). Este último no tiene necesariamente un carácter de obligatoriedad; sin embargo, la investigación de la autora arrojó una gran cantidad de ocurrencias, por lo cual no es posible descartarla.

Amy Tsui toma prestados los conceptos acuñados por Sinclair y Coulthard (1975) en sus trabajos sobre el análisis del discurso en la sala de clases. Ellos proponen una organización jerárquica de unidades descriptivas, partiendo por actos, movimientos,

intercambio, transacción y lección. Éstas pueden combinarse de manera que las unidades de rango menor forman parte de las unidades mayores; en otras palabras, las unidades de rango mayor suponen la presencia de al menos una de las unidades menores, las cuales, a su vez estarían compuestas del mismo modo.

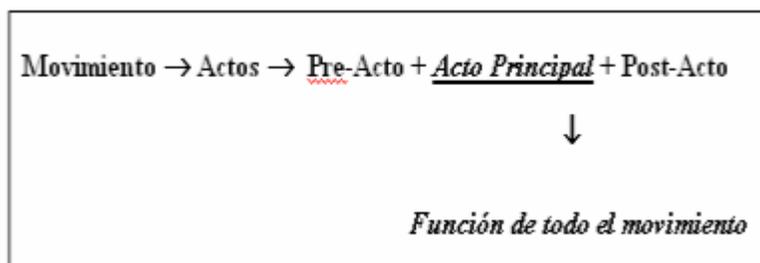
Para el análisis de la conversación, Tsui toma sólo las tres primeras unidades, a saber, actos, movimientos e intercambio. A continuación daremos una definición de cada uno de estos conceptos:

ACTO DISCURSIVO: Es una unidad cuya función se caracteriza de acuerdo a su relación con otros actos en el discurso. De acuerdo a Tsui, éstos se pueden definir de la siguiente manera:

“(…) los actos se caracterizan en términos de como se relacionan entre ellos en el discurso más que por el tipo de función que ellos realicen independientemente.” (p.10)

Es necesario aclarar, entonces, que pese a que el modelo tiene una base en la Teoría de los Actos de Habla, el término ‘acto’ no se refiere aquí al concepto propuesto en dicha teoría. La función de los actos discursivos va a depender del contexto lingüístico en el que ocurran. Por ejemplo, una pregunta puede ser una elicitación y además el ‘acto principal’ (*head act*) del turno; a éste le puede seguir una aseveración caracterizada como pista (*clue*) y ser un acto auxiliar en el turno.

MOVIMIENTO: Es la unidad discursiva libre más pequeña y se compone de uno o más actos. Tsui representa la estructura de un movimiento de la siguiente forma:



Existen tres distintos tipos de movimientos: los de iniciación, los de respuesta y los de seguimiento. Cada movimiento debe tener un acto principal, el que es caracterizado de

acuerdo al tipo de movimiento en que ocurre. En otras palabras, aquellos actos que ocurren como acto principal de un movimiento de iniciación son denominados actos de iniciación o ‘iniciaciones’; aquellos actos que ocurren como acto principal de un movimiento de reacción son denominados actos de respuesta o ‘respuestas’, y finalmente, aquellos actos que ocurren como acto principal de un movimiento de seguimiento son denominados actos de seguimiento o ‘seguimientos’.

INTERCAMBIO: Se compone de tres elementos o de los tres tipos de movimientos, a saber, de una iniciación, una respuesta y un seguimiento.

Una vez definidos los conceptos eje del modelo, falta establecer los criterios de análisis de las emisiones lingüísticas por parte de los hablantes. Un criterio importante para Tsui es el de la ‘ubicación estructural’ (*structural location*), es decir, el lugar donde se encuentra una emisión determinada, ya sea en la iniciación o en la respuesta. Esto es fácil de ilustrar en el siguiente ejemplo tomado de Tsui (p.15):

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| (1) | (2) |
| A: What’s the time? | A: It’s nearly three. |
| B: It’s nearly three. | B: Oh my god! |

En (1) la emisión “It’s nearly three” se encuentra en la posición de respuesta, dado que es, efectivamente, la respuesta a la pregunta “What’s the time?” Sin embargo, en (2) la misma emisión es una iniciación, que genera un tipo de respuesta particular a la situación o evento de habla específico.

Un segundo criterio de caracterización de las emisiones de los hablantes es el de la ‘clasificación prospectiva’ (*prospective classification*). Esto significa que las emisiones se clasifican de acuerdo al tipo de respuesta que ellas esperan o suponen. Por ejemplo, una iniciación que espere la entrega de información puede ser caracterizada como una ‘elicitación’ (*elicitation*), en tanto que una que espere algún tipo de reacción o respuesta no verbal puede ser caracterizada como un ‘directivo’ (*directive*).

Por último, la clasificación también puede ser ‘retrospectiva’ (*retrospective*) y, por lo tanto, puede afectar el valor discursivo de la iniciación de dos formas: en un caso, puede suceder que la respuesta emitida quiebre las expectativas del hablante que inició. En el otro, que dicha respuesta sea usada como una forma de generar ‘implicatura conversacional’ (*conversational implicature*). A modo de ejemplificar el primer caso, recogeremos la interacción que Tsui cita de Labov y Fanshel (1977, en Tsui 1994:18):

(3) [Labov and Fanshel (1977: 75)]

A: Would you mind taking the dust rag and dust around?

B: No. (does not move)

Aquí vemos como la iniciación de A es reclasificada por B como una pregunta y no como una petición para hacer algo, frustrando las expectativas de A. En el segundo caso, el siguiente ejemplo puede ilustrar en mejor forma el tipo de clasificación al que Tsui se refiere (p.18):

(4) [B:D:B:1:1]

M has a bad cold and H could not recognise her voice.

H: You sound terrible, you sound like a man.

→ M: Thank you.

Aquí vemos como M reclasifica el comentario de H como un cumplido y responde a éste de esa manera con el fin de generar sarcasmo, ya que, evidentemente, el comentario no era favorable como para ser considerado como un cumplido propiamente tal.

Este tipo de clasificación de los enunciados apunta a dar cuenta del fenómeno de la conversación, pero no representa en lo absoluto una situación de obligatoriedad o dependencia. El hecho de que la conversación sea una actividad interactiva nos lleva al punto en que no es posible predecir lo que los hablantes puedan emitir como respuestas, ya que para que la conversación fluya es necesaria la cooperación de los participantes

involucrados. De hecho, existe un tipo de movimiento que se denomina ‘desafío’ (*challenging move*) que da cuenta del quiebre de las expectativas del hablante por parte del que realiza la respuesta, pero que sirve como un nuevo acto de iniciación con el fin de mantener el desarrollo del tema de la conversación.

2.2.1. Taxonomía de los actos discursivos

Para Tsui los actos principales son los más importantes y los clasifica en tres grandes categorías: actos de iniciación, actos de respuesta y actos de seguimiento, los cuales pueden ser, a su vez, subclasificados de la siguiente forma:

(i) Actos de iniciación. Éstos son clasificados de acuerdo al tipo de respuesta que ellos esperan. De esta manera, se proponen dos tipos de iniciaciones; aquellas que suponen una respuesta verbal obligatoria o su contraparte no verbal. Dentro de este tipo nos encontramos con lo que Tsui denomina ‘elicitaciones’ (*elicitations*) e ‘informativos’ (*informatives*). En cambio, aquellos que requieren una respuesta obligatoriamente no verbal, o en su defecto, algún sustituto verbal pertenecen al grupo de los ‘directivos’ (*directives*) y ‘peticiones’ (*requests*). Las elicitaciones suponen la entrega de información explicitada en el movimiento de iniciación. Las peticiones esperan aceptación o desaprobación de lo requerido, siendo la aprobación la respuesta preferida y, por consiguiente, la desaprobación la respuesta no esperada. Por otro lado, los directivos suponen solamente la aceptación, en tanto los informativos invitan al reconocimiento de que el movimiento de iniciación ha sido escuchado y entendido.

(ii) Actos de respuesta. Estos actos son subclasificados en tres tipos: ‘positivos’, ‘negativos’ o ‘temporizaciones’. El primero es el que llena las expectativas o intenciones del hablante y son, generalmente, las respuestas preferidas. En oposición, las ‘respuestas negativas’ son consideradas como no-preferidas ya que quiebran o no satisfacen las expectativas del hablante. Por último, los actos de respuesta llamados temporizaciones cumplen con retrasar una respuesta definitiva usando ciertos recursos lingüísticos como: “No sé”, “Veamos”, “A ver”, etc.

(iii) Actos de seguimiento (1). Se subclasifican en tres: ‘apoyo’, ‘concesión/acuerdo’ y ‘reconocimiento’. Los de apoyo se refieren a aquellas expresiones de entusiasmo que acompañan a las respuestas positivas. En tanto, aquellas respuestas que muestran un resultado negativo van acompañadas de expresiones que sirvan para minimizar el daño o efecto negativo que dicha respuesta pudiera provocar y se denominan concesiones/acuerdos. Por último, el reconocimiento es un tipo de acto que sirve para demostrar que el acto de respuesta ha sido entendido y aceptado.

(iv) Actos de seguimiento (2). Este es un tipo de seguimiento especial ya que es provocado por un seguimiento anterior y no por un acto de respuesta. Tiene una función muy específica que es la de ceder el turno indicándolo de manera explícita.

La siguiente tabla resume la taxonomía de los actos discursivos propuesta por Amy Tsui.

Elementos de la estructura	I	R	F1	F2
Movimiento	Iniciación	Respuesta	Seguimiento (1)	Seguimiento (2)
Acto principal: clase más importante	De iniciación (Iniciación)	De reacción o respuesta (Respuesta)	Seguimiento (1)	Seguimiento (2)
Acto principal: subclase	Elicitación Petición Directivo Informativo	Positiva Negativa Temporización	Apoyo Concesión Reconocimiento	Cesión de turno

2.2.2. Iniciaciones y respuestas

Luego de haber realizado una revisión general del modelo, nos concentraremos en la revisión de los actos a investigar. Abordaremos los actos de iniciación y de respuesta de

manera conjunta debido a la estrecha relación que existe entre estos elementos en el intercambio. La revisión de la subclase denominada ‘elicitaciones’ será la más extensa por su grado de pertinencia con este trabajo. En consecuencia, la revisión de los otros tipos de iniciaciones será, comparativamente, breve.

En lo que se refiere a los movimientos de respuesta, cabe señalar que éstos no necesariamente preceden a un movimiento de iniciación, en su lugar, se pueden encontrar un ‘movimiento de desafío’. Citaremos un ejemplo de Tsui a continuación:

(5) A: What’s the time?

B: (a) Eleven.

(b) Time for coffee.

(c) I haven’t got a match, sorry.

(d) How should I know.

(...)

(Tsui 1991c: 118, en Tsui 1994: 161)

En el ejemplo (5), (c) y (d) corresponden a movimientos de desafío porque se oponen a las presuposiciones subyacentes a la iniciación de este hablante; por ejemplo, que B puede proveer la información solicitada. Los desafíos se consideran como movimientos de iniciación puesto que sus actos principales son actos de iniciación y pueden ocurrir después de un movimiento de iniciación o de respuesta.

2.2.2.1. Elicitaciones

Esta subclase de actos de iniciación ha sido tradicionalmente referida por el nombre de ‘preguntas’. Sin embargo, ha habido mucha confusión en lo que se refiere a la definición de lo que realmente son las preguntas. Por ejemplo, algunos autores han tratado las preguntas como una categoría sintáctica y otros, como una categoría discursiva. Quirk et al. (1972, 1985, en Tsui 1994), por otro lado, han considerado las preguntas como una

categoría semántica; a su vez, Lyons (1977, en Tsui 1994) así como también Huddleston (1984, en Tsui 1994) las han considerado como actos elocutivos. Labov y Fanshel (1977, en Tsui 1994), Gordon y Lakoff (1975, en Tsui 1994), Katz (1977, en Tsui 1994), entre otros reconocidos sociolingüistas, las abordan como un tipo de ‘solicitud’ (*request*) o ‘directivo’ (*directive*).

En una interesante revisión y discusión bibliográfica realizada por Tsui (1994) plantea que para Quirk et al. las preguntas son “una clase semántica que se usa principalmente para buscar información sobre un punto específico” (p. 65). De hecho, estos autores clasifican las preguntas dependiendo del tipo de respuestas que suponen; es así como establecen tres categorías principales, a saber: las ‘preguntas sí/no’ (*yes/no questions*), las ‘preguntas informativas’ (*Wh-questions*) y las ‘preguntas por alternativas’ (*alternative questions*). Sin embargo, para Tsui esta clasificación no es satisfactoria debido a la inconsistencia en los argumentos de Quirk et al. puesto que, aunque la clasificación estaría basada en la respuesta esperada, el tipo de pregunta es considerada en términos de forma en lugar de elección comunicativa.

Por otro lado, Lyons (1977, en Tsui 1994) considera que la diferencia entre una pregunta y una aseveración es que en la primera existe un rasgo de duda que la última no tiene. Una pregunta es una emisión con una fuerza particular cuya condición de éxito es que el hablante no conozca la respuesta. Para este autor la asociación de una pregunta con una respuesta es convencional y es independiente de la fuerza elocutiva de la pregunta. En consecuencia, Lyons propone un análisis de las preguntas que nos permitiría condensar varios tipos de preguntas retóricas en lugar de tratarlas como anormales o parasitarias a las preguntas que requieren información. A pesar de todo, para Tsui el análisis de Lyons todavía no es suficiente y, a continuación, plantea la primera inconsistencia que surge de su lectura crítica del mismo:

“En primer lugar, si la expectativa de una respuesta es independiente de la fuerza elocutiva de una pregunta, entonces no habría necesidad de diferenciar entre las siguientes oraciones:

(6) [I] Is the door open?

(7) [I] The door is open, isn't it?" (p.78)

En ambas oraciones existe una expresión de duda ante la posibilidad de que la puerta esté abierta, pero para Lyons hay una diferencia entre (6) y (7). Mientras (7) es una proposición positiva con un 'tag' (*isn't it?*) para una posible aceptación o rechazo, (6) es neutra, es decir, no conlleva ninguna expectativa de aceptación o rechazo. En segundo lugar, la caracterización de las preguntas propuesta por Lyons no aporta al tratamiento de las preguntas retóricas.

2.2.2.1.1. Subclases de elicitaciones

Sinclair y Coulthard (1975) fueron los primeros en introducir el término 'elicitación' (*elicitation*) para describir aquellas emisiones que ocurren en la sala de clases y que buscan provocar una respuesta ya sea verbal o no verbal. Por su parte, la subclasificación que hace Tsui de las elicitaciones se basa en el tipo de respuesta que ellas esperan o suponen, es decir, y como fue mencionado anteriormente, es una clasificación prospectiva. A continuación, se presenta la taxonomía propuesta:

(i) Elicitación: información

Este tipo de elicitación invita al interlocutor/destinatario a proveer la información que se requiere. Esto puede realizarse a través de distintos recursos, ya sea por medio de preguntas informativas (*Wh-questions*) que soliciten la información requerida, o por medio de preguntas por alternativas, las cuales esperan la respuesta como una de las alternativas propuesta en la pregunta. Esta subcategoría puede ser realizada a través de aseveraciones que tienen la forma de declarativos, pero cuya función es conseguir la información que el hablante no tiene. Lo mismo sucede con las preguntas por sí o no. Las presuposiciones inherentes a esta subcategoría son:

- a) El hablante no tiene la información y la desea sinceramente.
- b) El hablante tiene la necesidad y el derecho a pedir la información.
- c) El hablante tiene razones para creer que el I tiene la voluntad de entregar la info.

Cuando el interlocutor cumple las expectativas del hablante, entonces, realiza un acto de respuesta positivo. En cambio, cuando la información requerida no es entregada, el interlocutor realiza un desafío.

(ii) Elicitación: confirmación

Esta subcategoría de elicitaciones tiene como objetivo confirmar las suposiciones del hablante. Estas elicitaciones se realizan por medio de 'tags' polares positivos y negativos, declarativos y de la entonación ascendente. Las presuposiciones que corresponden a este tipo de elicitaciones son:

- a) El hablante cree que la proposición expresada es verdadera, pero ciertas cosas del contexto la han llevado a dudar su creencia.
- b) El interlocutor es capaz de confirmar las presuposiciones del hablante y lo hará

Al igual que en el caso anterior, las respuesta puede ser positiva o puede ejecutar un desafío.

(iii) Elicitación: acuerdo

Consiste en aquellas elicitaciones que invitan al destinatario a estar de acuerdo con las suposiciones del hablante con el fin de mostrar que la proposición es evidentemente verdadera en sí misma. Se realiza a través de 'tags' interrogativos e interrogativos polares negativos, ambos con una entonación descendente. En este caso, las presuposiciones del hablante son:

- a) El hablante cree que la proposición expresada es evidentemente verdadera.
- b) El hablante cree que el interlocutor estará de acuerdo.

Nuevamente, existen dos posibilidades para esta subcategoría de elicitación, a saber, las respuestas positivas o los desafíos.

(iv) Elicitación: compromiso

A diferencia de los tipos de elicitaciones anteriores que suponen sólo una respuesta verbal, este grupo de preguntas también indaga acerca de algún grado o tipo de compromiso. Las presuposiciones inherentes a esta subcategoría son:

- a) El hablante sinceramente desea que el I se comprometa consigo mismo.
- b) El interlocutor tiene la capacidad o está dispuesto a comprometerse.

Los enunciados que caracterizan a esta subcategoría pueden ser respondidos con cualquiera de las tres subclases de actos de respuesta, ya sea positivos, negativos o con temporizaciones.

(v) Elicitación: repetición y elicitación: clarificación

Aun cuando ambas se refieren al discurso en sí mismo, una exige la repetición de lo dicho anteriormente, en tanto la otra requiere la clarificación de la o las emisiones previas. El primer tipo de estas subclases, es decir elicitación: repetición, es ejecutado por expresiones interrogativas tales como: ¿Quién? (*Who?*) ¿Cuándo? (*When?*) ¿Dónde? (*Where?*) ¿Qué dijo/dijiste? (*What did you say?*) ¿Me puedes repetir? (*Say that again?*), o por palabras tales como ¿Disculpe? (*Sorry?, Pardon?*), ¿Ah? (*Huh?*). Por último, la subclase de clarificaciones la llevan a cabo formas interrogativas tales como: ¿Qué quieres decir? (*What do you mean?*), ¿Qué habitación? (*Which room?*) o ¿Dónde? (*Where?*).

En ambos casos, la respuesta positiva es el único acto de respuesta posible. Es decir, la repetición en el primer caso y la clarificación en el segundo.

2.2.2.2. Solicitudes (*requestives*)

Este tipo de iniciaciones requiere de acciones no verbales y se caracteriza por dar al destinatario la opción de no hacer aquello que ha sido solicitado. En la teoría de Actos de Habla, esta clase ha sido habitualmente reconocida a través de verbos como requerir, invitar, pedir permiso y ofrecer. Tsui establece que las dos diferencias fundamentales que existen entre el tipo de enunciados que son caracterizados como solicitud y aquellos

que pertenecen a la clase de ‘directivo’ (*directive*) es que los primeros dan al interlocutor la posibilidad de no aceptar lo que ha sido requerido, en tanto los segundos no permiten una respuesta negativa. De esta manera, la obligatoriedad o no obligatoriedad de aceptación que caracteriza a cada clase se manifiesta lingüísticamente. La forma ‘no marcada’ que distintivamente tiene una solicitud es la de interrogativo; en cambio, la de un directivo es el imperativo.

Las presuposiciones que subyacen a esta clase de enunciados se detallan a continuación:

- a) el hablante sinceramente desea que la acción sea llevada a cabo y cree que la acción necesita ser llevada a cabo.
- b) El interlocutor puede tener la capacidad o estar dispuesto a llevar a cabo la acción o que ésta sea realizada.
- c) No es obvio que el interlocutor realizará la acción por voluntad propia.

Una vez caracterizada esta categoría en detalle, corresponde hacer una revisión de las subclases, así como de los criterios que las definen.

2.2.2.2.1. Subclases de solicitudes

La subclasificación de solicitudes se basa en dos criterios. En primer lugar, la taxonomía considera quién va a realizar la acción no verbal solicitada, el hablante, el interlocutor o ambos. En segundo lugar, se considera quién se va a beneficiar con la realización de la acción, el hablante, el interlocutor o ambos.

(i) Solicitud de permiso

Este tipo de enunciados implica que la acción requerida será realizada y beneficiará al hablante.

(ii) Ofrecimiento

La acción requerida es realizada por el hablante; sin embargo, a diferencia de la subcategoría anterior, este tipo de solicitud beneficia al interlocutor.

(iii) Solicitud de acción

Por su parte, los enunciados que realizan este tipo de acto discursivo implican que la acción beneficia al hablante, pero es realizada por el interlocutor.

(iv) Invitación

Los enunciados que son caracterizados como invitaciones solicitan una acción no verbal por parte del interlocutor y benefician al hablante.

(v) Propuesta

Esta subcategoría difiere de todas las anteriores en que requiere que ambos participantes, hablante e interlocutor, realicen la acción esperada y, a la vez, ambos se benefician de esta acción.

Todas estas subcategorías pueden ser respondidas por cualquiera de las tres subclases de actos de repuesta propuesto. Las temporizaciones tienen una función definida. Generalmente, son usadas como recursos para salvar la imagen; es decir, para mitigar el efecto que, eventualmente, pudiera generar una respuesta negativa.

2.2.2.3. Directivos (*directives*)

Esta clase de iniciaciones solicita acción no verbal por parte del interlocutor, quien no tiene la opción de negarse a realizar dicha acción. Los imperativos son las realizaciones características de esta categoría.

2.2.2.3.1. Subclases de actos directivos

Tsui propone dos subcategorías de directivos, a saber, impositivos y sugerencias. Esta distinción se basa en quién recibe el beneficio de la acción, si el hablante o el interlocutor. A su vez, cada subcategoría considera otras subcategorías sobre la base de ciertos criterios relacionados con la autoridad del hablante, así como el beneficiario de la acción.

(i) Impositivos

Los enunciados que pertenecen a esta subcategoría ordenan al interlocutor realizar o no realizar cierta acción. El resultado de dicha acción es para beneficio del hablante. Como se mencionó anteriormente, la respuesta esperada es no verbal.

Dos subcategorías derivan de esta subclase y se distinguen por la autoridad que el hablante tenga o no tenga para ejecutar la subclase de impositivo. En el primer caso, cuando el hablante tiene autoridad para realizar el acto, se trata de ‘instrucciones’. Por el contrario, en el segundo caso, se trata de ‘amenazas’.

La fuerza elocutiva de esta subcategoría es lograr que el interlocutor realice una acción futura. Las presuposiciones inherentes se describen a continuación:

- a) El hablante sinceramente desea que la acción sea realizada y existe la necesidad de que sea realizada.
- b) El hablante tiene la autoridad o el derecho de hacer que el interlocutor realice la acción.
- c) El interlocutor es capaz y tiene la voluntad de realizar la acción.
- d) No es obvio que el interlocutor realizará la acción por voluntad propia.

Los actos de respuesta positivos son deseados. La autoridad del hablante puede no permitir la realización de temporizaciones o desafíos.

- Instrucciones

Este tipo de directivo es ejecutado por el hablante debido al derecho que éste tiene de obligar al interlocutor a realizar la acción. Sin embargo, no es necesario establecer la consecuencia negativa si la acción no es realizada por el interlocutor. El resultado de esta acción para beneficio del hablante.

- Amenazas

Otro tipo de acto que beneficia al hablante es la amenaza. El hablante puede no tener autoridad para obligar al interlocutor a realizar la acción señalada; por lo tanto, la

consecuencia negativa que implica la no realización de la acción es, generalmente, mencionada explícitamente. El acto de amenaza establece que la consecuencia indeseable para el interlocutor está bajo el control del hablante; es decir, depende de él.

(ii) Sugerencias

Esta subclase de enunciados tiene como objetivo lograr que el interlocutor siga un curso de acción para su propio beneficio. Tsui propone dos subcategorías que derivan de los enunciados que caracterizan este tipo de actos, las advertencias, por un lado y los consejos, por el otro.

Las presuposiciones que subyacen a los enunciados que pertenecen a esta clase son las siguientes:

- a) El hablante cree que existe la necesidad de la acción sugerida.
- b) El hablante cree que la acción sugerida es del interés del interlocutor.
- c) No es obvio que el interlocutor realizará la acción por voluntad propia.

Como es posible apreciar, la autoridad o derecho del hablante a exigir la realización de una acción no es parte de las presuposiciones. De esta manera, el acto de respuesta positivo es la realización de la acción sugerida por el hablante y esto depende, exclusivamente, de la voluntad del interlocutor. Cuando el interlocutor rechaza las sugerencias o señala que ésta ya ha sido tomada en cuenta y realizada, entonces, el interlocutor está realizando un desafío.

- **Advertencias**

Este tipo de actos puede, eventualmente, destacar la consecuencia negativa que conlleva el incumplimiento del directivo de forma explícita o implícita. Generalmente, la obligación de cumplir con la fuerza elocutiva del acto está implícita y, a veces, la razón para ello puede quedar establecida en el enunciado.

- **Consejos**

En la ejecución de este tipo de actos, el hablante recomienda un curso de acción para beneficio del interlocutor y la consecuencia de su realización es deseable aunque no siempre sea expresada en forma explícita.

2.2.2.4. Informativos

La subclase de iniciaciones denominadas actos informativos caracterizan los enunciados que proveen información, pero también aquellos que comunican acerca de eventos, estado de situaciones, o realizan recuentos de experiencias personales, juicios evaluativos, sentimientos y pensamientos.

2.2.2.4.1. Subclases de actos informativos

Tsui propone una subclasificación de los actos informativos de la cual hacemos una sucinta presentación a continuación:

(i) Reportes

Estos enunciados dan cuenta de ciertos eventos, estados de la situación o experiencias personales en el pasado, presente o futuro.

Las siguientes son las presuposiciones pragmáticas inherentes a esta categoría:

- a) El hablante cree que la proposición expresada es realmente verdadera.
- b) No es obvio que el interlocutor sabe acerca de el/los evento(s) o estado(s) de la situación.

Los actos de respuesta positivos se orientan a demostrar que el mensaje ha sido recibido; por lo tanto, se expresan en la forma de señales o comentarios que indican reconocimiento del mensaje de alguna forma.

Cuando el interlocutor expresa incredulidad frente al enunciado del hablante o manifiesta conocimiento previo de dicho enunciado, entonces, el interlocutor realiza desafíos que invalidan la primera o la segunda presuposición, respectivamente.

(ii) Evaluación

El hablante establece su juicio o evaluación de cierta gente, objetos, eventos, situaciones, etc. El elemento evaluativo puede ser transmitido por medio de ítemes léxicos (ej. bueno, malo, escolástico, bastardo, etc.). La fuerza elocutiva de este tipo de enunciados apunta al logro de alguna expresión de acuerdo por parte del interlocutor. De este modo, la presuposición es que el hablante cree que su juicio o evaluación es una representación acertada del referente evaluado.

A su vez, esta subcategoría de informativos presenta una taxonomía que se basa en la orientación hacia quién se dirige la evaluación. A continuación, se presenta esta subclasificación brevemente:

- Evaluativo

Esta subcategoría no tiene orientación ni al hablante ni al oyente. Es la evaluación de un tercer referente.

Una segunda evaluación que exprese acuerdo con la del hablante corresponde a un acto de respuesta positivo. Una evaluación positiva se responde con un comentario positivo y una evaluación negativa, con uno negativo. En cambio, cualquier expresión de desacuerdo se considera un desafío.

- Cumplido

Un enunciado que se caracteriza como cumplido está orientado al interlocutor puesto que establece una evaluación positiva del interlocutor. En este caso, una segunda evaluación positiva por parte del interlocutor violaría la máxima de modestia. Por esta razón, un acto de respuesta positivo es aquel cuyo enunciado disminuye el valor de la evaluación realizada por el hablante. El interlocutor puede responder que la evaluación es exagerada, puede trasladar el foco de halago de sí mismo a algún otro referente o puede devolver al hablante el mismo cumplido.

- Crítica

Este tipo de enunciados está orientado al interlocutor, pero, a diferencia de la subcategoría anterior, la evaluación que el hablante realiza del interlocutor es negativa. El tipo de respuesta esperado corresponde a una segunda evaluación que exprese acuerdo y que aumente el valor de la primera evaluación. Tanto el silencio como la falta de expresiones de acuerdo son no deseados puesto que pueden ser interpretados como una forma de indicar desacuerdo.

- Auto-alabanza

A diferencia de la subcategoría anterior, los enunciados que se reconocen como miembros de esta subclase están orientados al hablante y expresan una evaluación positiva de sí mismo. Dado que este tipo de evaluación viola la máxima de modestia, habitualmente se realiza en la forma de narración, dejando al interlocutor la libertad de interpretación. Al igual que con las críticas, una segunda evaluación que exprese acuerdo y que aumente el valor de la primera evaluación es la respuesta esperada. Tanto el silencio como la falta de expresiones de acuerdo son no deseados puesto que pueden ser interpretados como una forma de indicar desacuerdo.

- Auto-denigración

Los enunciados que pertenecen a esta subcategoría se orientan al hablante y expresan una evaluación negativa de sí mismo. Por esta razón, se espera que la respuesta del interlocutor exprese desacuerdo o alguna forma de mitigación de dicha evaluación negativa. Por el contrario, el acuerdo es un acto de respuesta no deseado; por lo tanto, generalmente es retrasado o se expresa en forma débil. En consecuencia, el silencio o la falta de expresiones de desacuerdo pueden ser interpretados como un acuerdo con la auto-denigración

(iii) Expresivos

Estos enunciados expresan civilidad y buenos deseos. Goffman (1971, en Tsui 1994) los denominó ‘rituales interpersonales’. Las formas de respuesta son altamente predecibles puesto que este tipo de intercambios están regulados por normas sociales. Estas

convenciones cumplen con preservar y reafirmar las relaciones sociales. Existen tres subcategorías de expresivos que se definen a continuación:

- Empatía

Este tipo de enunciados expresa consideración y empatía hacia el interlocutor, quien, a su vez, expresa agradecimiento o alguna forma de valoración del hablante en su respuesta. Los actos que realizan esta función esperan aceptación o mitigación como respuestas.

- Deuda

Los enunciados que pertenecen a esta subcategoría expresan sentimientos de gratitud del hablante al interlocutor por alguna acción realizada por este último.

- Ritualizador³

Los enunciados que se caracterizan por cumplir esta función realizan actos como saludos y despedidas. Expresan buenos deseos e intenciones; por lo tanto, el acto de respuesta esperado es la retribución a esta subclase de enunciados.

2.3. La entrevista (noticiosa) televisiva

Avanzando en el tema de este trabajo, a saber, el análisis de la entrevista televisiva, se hace necesario reflexionar ahora sobre este género. Asumiremos, en este punto, que la entrevista es un evento ritualizado al que concurren al menos dos individuos por diversas motivaciones y que se organiza en torno a varios supuestos. Es importante resaltar que los individuos concurren con algún propósito, puesto que esa es una de las características fundamentales de la entrevista (Stenström 1994). Dicho propósito puede estar al servicio del tema a tratar o puede tener relación con la idea de sentar una imagen pública determinada que beneficie a una o ambas partes. La entrevista mediática, sea ésta en radio, televisión u otro medio de comunicación masiva, tiene características que

³ Esta denominación fue propuesta por el Profesor de la Universidad de Chile Carlos Zenteno.

la diferencian de otro tipo de entrevistas, por ejemplo, de una entrevista legal, académica, médico y paciente, etc.

La interacción se estructura sobre la base de pares adyacentes, en los cuales uno de los participantes es el profesional que pregunta y el interlocutor es quien debe responder dichas preguntas. Como es posible apreciar, la estructura de turnos o interaccional es muy rígida. Para Stenström (1994) la entrevista es una transacción extensa que consiste en una secuencia de intercambios que constituyen subtemas que giran en torno a un tema central. El patrón de intercambio se caracteriza por tener movimientos extensos que se emplean como preámbulo a la pregunta y que sirven de iniciación a la respuesta. La atención se centra en las respuestas, las cuales se caracterizan por ser extensas, son las que orientan, en parte, el curso de las preguntas siguientes. El participante que cumple el rol de formalizador de preguntas es un profesional de los medios, generalmente, un periodista. El entrevistador hace todas las preguntas y el entrevistado es quien debe dar todas las respuestas. Stenström (1994) caracteriza los rasgos sobresalientes de la entrevista mediática de la siguiente forma:

“Aunque todas las respuestas sean muy largas, el reportero nunca manifiesta que está poniendo atención por medio de vocalizaciones (*backchannels*) de tipo verbal, o a través de risas. Las pausas de silencio, incluso si son largas, no son aprovechadas por ninguna de las partes. Los marcadores de vacilación más que las pausas son infrecuentes.” (p. 177)

Éstos parecen ser recursos utilizados para establecer una distancia con el entrevistado con el objetivo de garantizar la objetividad y neutralidad en el evento, no sólo al entrevistado, sino probablemente más importante aun, a la audiencia televisiva.

Si bien es cierto que el género de la entrevista tiene una organización interaccional de carácter más bien rígido (Clayman 1992, Clayman y Heritage 2002), en tanto la alternancia de los turnos se encuentra regulada a priori, cuando los participantes concurren a este tipo de encuentro llevan consigo no sólo sus estilos conversacionales personales, sino que también los asuntos a tratar (agendas) que son de interés para aquellos a quienes representan. Esto es válido tanto para entrevistadores como entrevistados (políticos, expertos, etc.).

Muchos autores señalan que existe una relación simbiótica entre los medios de comunicación y ciertos estamentos de la sociedad, especialmente los políticos o la “clase política”, cuyo beneficio mutuo se sustenta en las prácticas discursivas dialogales de las que participen. Sin embargo, esta relación no es siempre exitosa puesto que la tribuna pública que ofrecen los medios de comunicación masiva (Finlayson 2001), en particular la televisión, puede servir para elevar la popularidad de una figura política promisorio o para hundir su imagen públicamente (Clayman y Heritage 2002). No tenemos que ir muy lejos para encontrar casos ilustrativos; basta mencionar el caso de Gema Bueno, quien surge en los medios después de haber dado una entrevista en Canal 13 y desata un escándalo político inédito en nuestro país. Otro ejemplo, aun más reciente, es el fenómeno Bachelet, quien es muy bien evaluada por la teleaudiencia de los debates televisivos, pese a la opinión discrepante de algunos expertos.

Por otro lado, los profesionales de los medios han descubierto que la entrevista, ya no usada como herramienta para recolectar información, sino como un producto en sí mismo, les sirve para construir cierta credibilidad que pueden aprovechar para ganar audiencias y, por lo tanto, auspiciadores. De hecho, Lauerbach (2004) establece que lo que la televisión comercial (como el caso de la CNN y la mayoría de los canales nacionales de Chile) hace es vender audiencias a los auspiciadores. La autora se refiere al tema de la siguiente manera:

“En contraste [con la televisión pública] los canales de televisión comercial están sujetos al imperativo comercial; ellos deben demostrar valor bursátil. Deben pagar sus licencias de transmisión y obtienen sus ingresos no de pagos por licencias sino de las remuneraciones por propaganda y avisaje. En consecuencia, lo que la televisión comercial vende no es, como uno podría asumir, programas a las audiencias, sino audiencias a los avisadores.” (2004: 366-367)

Este tipo de análisis nos motiva a indagar en las prácticas discursivas de los participantes en un tipo de interacción mediática particular, la entrevista televisiva.

Clayman (1992) considera que existe una serie de variables que interactúan para que el entrevistador pueda mantener la neutralidad frente al entrevistado y a las que, de hecho, recurre para asegurar dicha neutralidad o, mejor dicho, para asegurar una ‘posición

neutral' (*neutralistic stance*), como él la llama intencionalmente. Una de estas variables es la posibilidad que tiene el entrevistador de cambiar su *footing* o 'posicionamiento'; otra tiene que ver con la complicidad del entrevistado, quien tiene la capacidad potencial de poner en riesgo la credibilidad de la neutralidad del entrevistador. Hasta ahora habíamos asumido que la entrevista noticiosa televisiva posee ciertos rasgos que la conforman como un género periodístico particular. De acuerdo a Clayman y Heritage (2002), es posible hablar de una entrevista noticiosa prototípica. Ellos la definen de la siguiente manera:

“La entrevista noticiosa prototípica involucra una constelación distintiva de participantes, temas y forma interaccional. El entrevistador es reconocido como un periodista profesional y no como el representante de algún grupo o partido, o como un entretenedor de celebridades. Los entrevistados tienen alguna conexión con eventos noticiosos recientes, ya sea como protagonistas (por ejemplo, personeros de gobierno) o como comentaristas informados (por ejemplo, expertos certificados). La audiencia no tiene un rol activo en la interacción. La discusión habitualmente se centra en eventos noticiosos recientes. Es de carácter altamente formal y se administra principalmente a través de preguntas y respuestas.” (2002: 7)

2.4. El modelo de Clayman (1992)

2.4.1. El concepto de 'posicionamiento' (*footing*) en el modelo de Clayman

El modelo de análisis de posicionamiento neutral propuesto por Clayman (1992) tiene como pilar fundamental el concepto de posicionamiento. Dicho concepto, propuesto originalmente por Goffman (1974), será objeto de una revisión bibliográfica a continuación. En su libro “Frame analysis”, Goffman (1974) introduce el concepto de *footing*, el cual ha sido traducido como posicionamiento (en Calsamiglia y Tusón 2002:46). Luego, en “Forms of talk” (1981) lo desarrolla y abiertamente propone este concepto como un instrumento de análisis para la comprensión del fenómeno interaccional. Goffman explica este concepto como una postura, una forma de presentarse. De hecho, en la última obra mencionada dedica un capítulo completo a

definir este concepto. En palabras del propio autor, el concepto se define de la siguiente manera:

- “1. La alineación del participante o la actitud o postura o la identidad proyectada está de algún modo en discusión.
2. La proyección puede sostenerse en un aspecto o rasgo del comportamiento que puede ser más corto que una oración gramatical o también más largo. Por lo tanto, la gramática oracional no nos servirá de mucho, aunque es claro que existe una unidad cognitiva de algún tipo, mínimamente, tal vez, una cláusula fonémica. Los segmentos prosódicos, no los sintácticos, están involucrados.
3. Debe considerarse un continuo, que va desde cambios bruscos de actitud hasta las variaciones más sutiles de tono que puedan percibirse.
4. Los hablantes generalmente realizan algún cambio de código (*code switching*) y si no, al menos usan alguno de los marcadores de sonido (*sound markers*) que los lingüistas estudian: entonación, volumen, ritmo, acentuación, calidad tonal.
5. Comúnmente involucra la clasificación de alguna fase o episodio de interacción de nivel superior, en el cual el nuevo posicionamiento tiene un papel preliminar, en tanto sirve de fase intermedia entre dos episodios sostenidos más substancialmente”. (p. 128)

Para Clayman (1992) es justamente la capacidad que tiene el hablante para cambiar de posicionamiento la que asegura que éste pueda enfrentarse ante su interlocutor de distintas maneras, moviéndose desde la más cercana condescendencia hasta la confrontación. Es evidente, sin embargo, que en nuestras relaciones cotidianas nuestras expresiones se revisten de formas lingüísticas que nos permiten mitigar su impacto en quienes nos escuchan. Ahí es precisamente donde entra en juego la versatilidad del hablante para cambiar su posicionamiento de acuerdo a las características de su interlocutor y las circunstancias que rodean la interacción. El cambio de posicionamiento por parte del hablante está sujeto a diversos factores y tiene variadas motivaciones. El ejemplo más claro de eso se da en la entrevista televisada, en la que el periodista o profesional de los medios se ve obligado a asumir una actitud neutral frente a su entrevistado. Para conseguir esto, debe cambiar su posicionamiento constantemente. A continuación ofreceremos el análisis realizado por Clayman en relación con los

cambios de posicionamiento utilizados para garantizar la neutralidad requerida en la interacción periodística. Podemos descomponer el concepto de posicionamiento en tres roles específicos empleando formatos de producción determinados; esto explicaría la movilidad o posibilidad de cambio. Éstos pueden ser (a) animador, quien es el que emite una secuencia de palabras; (b) autor, el que origina las creencias o sentimientos e incluso pudo haber compuesto las palabras a través de las cuales se expresó todo esto; por último, (c) principal, cuyas ideas o posturas son expresadas en y a través de la oración. (p.165)

Lo que más llama la atención de Clayman es el hecho de que no haya estudios sobre la forma como el posicionamiento y sus cambios operan en la interacción. Cree, de hecho, que la entrevista televisiva es terreno fértil para examinar este fenómeno, en parte, porque los entrevistadores cambian su posicionamiento constantemente y es esto lo que les permite plantearse ante el entrevistado con una postura más bien neutral.

La clasificación de los cambios de posicionamiento es la siguiente, según Clayman:

1. Los cambios de posicionamiento tienden a estar restringidos a aseveraciones de opiniones relativamente controvertidas.
2. Los cambios de posicionamiento se renuevan durante palabras específicamente controvertidas.
3. Los entrevistadores efectúan auto-reparaciones en los cambios de posicionamiento.
4. Los entrevistadores evitan afiliarse o desafiliarse de las opiniones que ellos reportan.

El cambio de posicionamiento se produce en contextos específicos, así como también para propósitos específicos. Ahora veremos algunos de los propósitos que tienen los cambios de posicionamiento. Según Clayman, el cambio de posicionamiento es operacional a los siguientes propósitos del entrevistador:

1. Al iniciar un tema. Los entrevistadores suelen utilizar aseveraciones provocativas para iniciar la discusión sin, necesariamente, hacerse cargo de alguna posición en particular.

2. Al presentar el otro lado. Los entrevistadores suelen, también, presentar opiniones propias para contrarrestar las del entrevistado.

3. En la generación de desacuerdo entre los entrevistados. Es común que los entrevistadores estimulen opiniones que generen desacuerdo. Generalmente, los entrevistadores reformulan la idea principal de lo que dijo el último entrevistado y lo dirigen al otro invitado, con el fin de que éste genere una contra-respuesta. Esto es particularmente evidente en las entrevistas de debates, ya que permite al entrevistador iniciar el debate sin colaborar con ningún ‘lado’. De esta forma, al manipular sus propios cambios de posicionamiento, el entrevistador es capaz de modelar el curso del debate sin ingresar a él como participante.

4. Al defenderse de las críticas. “Los entrevistadores cambian de posicionamiento en ambientes hostiles para defenderse de las críticas”. (p.178). De hecho, es la posibilidad de cambiar de posicionamiento lo que les permite desligarse de la responsabilidad de sus dichos.

En esta interacción concertada entre entrevistador y entrevistado, la responsabilidad del curso del intercambio comunicativo no recae sólo en el entrevistador. Su postura neutral se sostiene en confabulación con la del entrevistado también, quien se hace partícipe del juego con el fin de construir cierta credibilidad en torno al evento periodístico. Este dialogismo se consolida con el tipo de respuestas que el entrevistado proporciona. Clayman (1992) distingue tres prácticas realizadas por los entrevistados que cumplen con el propósito antes mencionado.

a) Al atribuir la aseveración anterior a la misma tercera fuente. En el tipo de respuesta con mayor grado de validez, el entrevistado repite el patrón atribucional, es decir, atribuye la aseveración anterior a la misma tercera fuente con el que el

entrevistador ya había iniciado. (p.180). De esta manera, el foco de atención se centra en esta tercera persona.

b) Al hacer referencia a la aseveración anterior sin atribuírsela a nadie. El uso del lenguaje juega un papel fundamental en esta práctica, ya que al no poder mencionar al gestor de las ideas en discusión, el recurso lingüístico utilizado por ambos, tanto entrevistador como entrevistado, es el de la voz pasiva.

c) Al reservarse cualquier referencia a la afirmación precedente. Esta estrategia tiene, básicamente, el fin de impedir la exposición pública de algún tipo de confrontación. A diferencia de las dos anteriores, este tipo de respuesta no puede ser considerado como validante de la posición de neutralidad del entrevistador, pero tampoco la socava.

La referencia a las estrategias de reacción/respuesta por parte del entrevistado nos anticipa, en parte, el modelo propuesto por Clayman en torno al tema del lenguaje en la entrevista televisiva.

Finalmente, según Clayman, el profesional de las comunicaciones hace uso de tres recursos lingüísticos que le permiten presentarse en una postura (aparentemente) neutral:

(i) La atribución de una aseveración a terceras personas y con ello, el uso de los pronombres de las terceras personas singular y plural.

(ii) El uso de la voz pasiva, con el fin de no identificar las fuentes que animan el discurso.

(iii) El endoso de la autoría de una aseveración a grupos representativos de gente, con la intención de dar mayor peso y/o credibilidad a su discurso.

3. EL ESTUDIO

3.1. Objetivos

Este estudio tiene como objetivo describir la estructura de la entrevista noticiosa televisiva e indagar en los recursos lingüísticos e interaccionales que el entrevistador utiliza para construir y mantener el posicionamiento de neutralidad en este tipo de eventos mediáticos. En consecuencia, se definieron dos objetivos generales y cuatro específicos. Los siguientes son los objetivos de este trabajo:

3.1.1. Objetivos generales

- a) Dar cuenta de la estructura interaccional de la entrevista televisiva.
- b) Dar cuenta de la forma como se construye y mantiene la postura de neutralidad.

3.1.2. Objetivos específicos

- a) Identificar los movimientos interaccionales de iniciación y respuesta.
- b) Identificar y clasificar los actos discursivos principales realizados en los movimientos de iniciación por parte del entrevistador.
- c) Identificar los actos discursivos principales realizados en los movimientos de respuesta.
- d) Identificar los recursos empleados en el logro y mantenimiento de la neutralidad.

3.2. Preguntas de investigación

Las preguntas que motivan esta investigación se resumen en tres:

1. ¿Qué categorías y subcategorías de iniciación se encuentran presentes en el discurso del entrevistador?

2. ¿Qué categorías y subcategorías de respuesta produce el entrevistado?

3. ¿Cómo se refleja la neutralidad en los cambios de posicionamiento (o *footing*) en las iniciaciones producidas por el entrevistador y las respuestas producidas por el entrevistado?

3.3. Metodología

3.3.1. Corpus

El corpus está constituido por tres entrevistas grabadas de tres programas transmitidos por la cadena de televisión norteamericana CNN. Estos programas son: *Late Edition*, cuyo conductor ancla es Wolf Blitzer; *Newsnight* conducido por Aaron Brown y, finalmente, *Larry King Live*, que tiene como anfitrión al entrevistador Larry King. Estos programas fueron grabados de la televisión por cable de nuestro país. Cabe señalar que la descripción detallada de las características de cada entrevista se encuentra al inicio de la presentación de los resultados, en el acápite de los antecedentes generales.

El total de minutos de grabación es de 34 minutos y 19 segundos, que corresponde a 10 minutos y 12 segundos de la entrevista 1, 6 minutos y 43 segundos de la entrevista 2 y a 17 minutos y 24 segundos de la entrevista 3. La contabilización de los turnos arrojó el siguiente resultado: de un total de 170 turnos, 88 corresponden al entrevistador y 82 al entrevistado.

3.2.2. Procesamiento del corpus

En esta sección, se presentarán las distintas etapas de procesamiento del corpus anteriormente descrito:

i. Grabación de las entrevistas.

ii. Transcripción de las entrevistas.

- iii. Examen de los videos.
- iv. Identificación de los turnos de cada hablante.
- v. Identificación de los actos principales de los movimientos de iniciación y respuesta de acuerdo al modelo propuesto por Tsui (1994).
- vi. Identificación de las realizaciones gramaticales de los actos discursivos principales.
- vii. Identificación de los actos subsidiarios de los movimientos de iniciación y respuesta.
- viii. Identificación y descripción de los cambios de posicionamiento y de las estrategias de posicionamiento neutral de acuerdo al modelo propuesto por Clayman (1992).
- ix. Análisis cualitativo de cada entrevista.
- x. Cuantificación de las ocurrencias de las diferentes clases y subclases de actos discursivos.
- xi. Cuantificación de las realizaciones gramaticales de las elicitaciones.
- xii. Análisis cuantitativo de los datos obtenidos.
- xiii. Análisis comparativo de las tres entrevistas.

4. PRESENTACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Con el propósito de organizar la exposición de los resultados, se presentará cada entrevista individualmente haciendo, primero, una descripción detallada de todas las características del evento, luego, una presentación de los resultados dividida de acuerdo a los temas de las preguntas de investigación que motivaron este trabajo y, por último, una discusión general de los resultados. Los temas de las preguntas de investigación serán abordados de la forma que se presenta a continuación:

- i. Las iniciaciones de los entrevistadores
- ii. Las respuestas de los entrevistados
- iii. El posicionamiento de neutralidad

A su vez, en el acápite acerca de las iniciaciones del entrevistador, se realizará una descripción de los actos principales y subsidiarios en forma separada. Cabe señalar que el análisis detallado turno por turno está disponible en un apéndice al final de este informe.

4.1. Entrevista 1: Wolf Blitzer a Max Cleland (Programa *Late Edition*)

4.1.1. Antecedentes generales

La primera entrevista corresponde al programa *Late Edition* conducido por Wolf Blitzer. Se transmite el día domingo de 11.00 a 13.00 hrs. en Chile. Este programa es de carácter netamente periodístico y se dedica a la cobertura de temas de actualidad nacional e internacional. La entrevista noticiosa es un elemento que forma parte del formato general del programa y que tiene como finalidad presentar las opiniones de los distintos

actores involucrados en la noticia o las noticias más destacadas de la semana. El programa se describe en Internet de la siguiente manera:

“el programa de entrevistas en vivo de CNN a los protagonistas de la noticia. Es la última palabra en la conversación dominical y la fuente más importante de las portadas de las noticias del lunes en la mañana. *Late Edition* ofrece una combinación superior de entrevistas en profundidad con los protagonistas de la noticia y discusiones con expertos. *Late Edition* le da la posibilidad de ser parte de las entrevistas con los invitados, ya que puede llamar y hacer sus preguntas a los actores más relevantes de las políticas nacionales e internacionales invitados al programa.” (<http://edition.cnn.com/CNN/Programs/late.edition/>)

Como se puede apreciar, dada la propia definición de los productores del programa, el formato es bastante flexible y se puede adaptar al tipo de entrevistado, de noticia y, probablemente, a las necesidades de aumento de audiencia. De esta manera, las entrevistas pueden ser realizadas en el estudio o a través de video conferencia.

En la edición del día domingo 28 de agosto de 2005, el programa ha estado cubriendo el tema del huracán Katrina, el cual está a punto de afectar la costa sureste de Estados Unidos. Por esta razón, el entrevistador realiza con cierta frecuencia contactos con un servicio meteorológico para mantener informado al público de cada detalle del desarrollo de esta noticia. Por otro lado, el programa también ha estado cubriendo la situación en Irak en torno a la nueva constitución que se ha estado preparando así como a las consecuencias de esta situación para Estados Unidos. El entrevistado es el ex-senador demócrata por el estado de Georgia, Max Cleland, quien es, además, veterano de la guerra de Vietnam. Este senador se caracteriza por ser crítico de las políticas del gobierno de Bush. La entrevista tiene una duración de 10 minutos y 12 segundos. De un total de 26 turnos, 14 corresponden al entrevistador y 12, al entrevistado. En términos cualitativos, cabe señalar que el entrevistador mantiene una actitud de moderación y distancia hacia el entrevistado. Su postura física es bastante rígida. Durante la entrevista él se encuentra en todo momento de pie. No manifiesta ningún tipo de gesto de empatía con el entrevistado.

4.1.2. Las iniciaciones del entrevistador

Como ya se ha señalado en apartados anteriores, el entrevistador es quien inicia los intercambios interaccionales. De este modo, el sistema de toma de turnos está regulado por un formato pre-establecido que garantiza, incluso, la función de los turnos. La entrevista televisiva supone secuencias interaccionales de pregunta-respuesta, en las que siempre el entrevistador es quien realiza la pregunta y el entrevistado, por su parte, quien la responde. Al inicio de la investigación, existía la suposición de que las limitaciones del género iban a restringir, de manera natural, la variedad de actos discursivos en las iniciaciones y respuestas. Como se verá más adelante, esta suposición fue confirmada parcialmente por los resultados.

La entrevista comienza con lo que Lauerbach (2004) denomina ‘Transición’ (TR). De hecho, las tres entrevistas presentan esta categoría organizacional. Sin embargo, a diferencia de la categoría original de Lauerbach que contempla un presentador, que realiza la introducción del entrevistado y la posterior cesión de turno al entrevistador (Lauerbach 2004: 359). En los tres eventos comunicativos analizados, los entrevistadores son quienes presentan a los entrevistados.

4.1.2.1. Actos principales

En este punto, es pertinente analizar los resultados de los actos principales correspondientes a las iniciaciones que ocurrieron en la entrevista 1, los cuales se presentan en la tabla siguiente.

TABLA 1: Entrevista 1: Subcategorías de los actos principales de las iniciaciones: ocurrencia y porcentaje.

Entrevista 1		
Subcategorías de actos de iniciaciones	Actos principales (número)	Actos principales (porcentaje)
Elicitación: Información	6	42.9%

Elicitación: Confirmación	3	21.4%
Informativo: Expresivo: Ritualizador	2	14.3%
Informativo: Reporte	3	21.4%
Total	14	100%

El resultado de la cuantificación de las ocurrencias de los actos discursivos principales de las iniciaciones indica que el tipo de acto recurrente por parte del entrevistador es la elicitación, que alcanza un total de 64.3% del total de las iniciaciones. La tabla muestra, también, que, de las subcategorías de elicitaciones, el entrevistador opta por la realización de las de información y confirmación, siendo la de información la más frecuente. Este hecho puede interpretarse como la confirmación del propósito original de este género, tal como ha sido descrito por algunos autores (Clayman 1991, Clayman 1992, Heritage 2002, Clayman y Heritage 2002), que es la recolección y consecuente transmisión de información para beneficio de los televidentes.

Analizaremos, a continuación, las realizaciones gramaticales de las elicitaciones identificadas en los turnos del entrevistador a la luz de la terminología y conceptualizaciones de Huddleston y Pullum (2002). Nos limitaremos a aquellas iniciaciones que llamaremos 'secuencias centrales' (*core sequences*) y que se encuentran entre lo que hemos denominado las fronteras de la interacción, vale decir, entre los actos informativo: expresivo: ritualizador. Tampoco serán considerados los tres actos informativo: reporte, a los cuales nos referiremos posteriormente, por no constituir parte del diálogo con el entrevistado sino con el televidente. La siguiente tabla presenta las ocurrencias de los actos principales de las elicitaciones y sus respectivas realizaciones gramaticales.

TABLA 2: Entrevista 1. Realizaciones gramaticales de las subcategorías de elicitaciones: ocurrencia

Entrevista 1

Subcategorías de elicitaciones	Realizaciones gramaticales				
	Pregunta polar	Pregunta polar: declarativo con entonación ascendente	Pregunta polar: declarativo con marcador de demanda	Pregunta por variable	Pregunta por alternativa
Elicitación: Información	2	0	0	4	0
Elicitación: Confirmación	1	1	1	0	0
Total	3	1	1	4	0

De los actos principales, el número más alto de realizaciones corresponde a la clase de preguntas polares, siendo la realización de interrogativos cerrados la que tiene el número más elevado de ocurrencias. La segunda frecuencia de ocurrencia corresponde a la clase de preguntas por variable (*variable question*) realizada por interrogativos abiertos. En ambos casos, la referencia a la estructuración sintáctica tiene que ver con sus correspondientes formas no marcadas.

Pasaremos a presentar una breve discusión sobre este tipo de realizaciones, así como algunas de las posibles implicancias de estas elecciones según nuestra interpretación. Huddleston y Pullum (2002) definen las preguntas por variable de la siguiente manera:

“Las preguntas por variable tienen un contenido proposicional que consiste en una proposición abierta; es decir, una proposición que contiene una variable. Las respuestas expresan proposiciones cerradas derivadas de la sustitución de un valor particular de la variable.” (p. 872)

De acuerdo a esto, más adelante agregan que

“Prototípicamente, no hay límite para el número de distintos valores posibles, de esta manera, el conjunto de respuestas será abierto. Sin

embargo, no tiene que ser así necesariamente: se puede incorporar un límite a la pregunta (...)” (p. 872)

En otras palabras, el tipo de respuesta esperada es, de una u otra forma, impredecible, puesto que proviene de un conjunto amplio de respuestas posibles. Por otro lado, definen las preguntas polares, brevemente, de la siguiente manera:

“Una pregunta polar tiene como respuestas un par de opuestos polares, positivo y negativo.” (p. 868)

A la luz de estas definiciones y propuestas analizaremos el siguiente ejemplo⁴.

(T3) BLITZER: What do you make of this war in Iraq right now?

→Are you among those who fear it has already become another Vietnam-like quagmire?

Podemos ver que, el turno (3) se inicia con una elicitación que realiza un acto subsidiario, que sirve de apoyo al acto principal (ver discusión detallada en el acápite sobre actos subsidiarios). La realización de este acto subsidiario corresponde a la categoría que Huddleston y Pullum (2002) denominan pregunta por variable cuya realización sintáctica es la de un interrogativo abierto; sin embargo, el acto principal se ejecuta a través de una pregunta polar, cuya realización es la de un interrogativo cerrado. De esta manera, el rango de respuestas posibles se restringe a sólo dos. Al iniciar con un interrogativo abierto y, luego, realizar un interrogativo cerrado, el entrevistador está limitando el conjunto de actos de respuesta posibles. Pese a estas definiciones, nos encontramos con que esta limitación de las respuestas posibles es relativa. De otra forma, no se entendería el hecho de que preguntas polares pudiesen realizar la subcategoría de elicitación: información, dado que una respuesta positiva o una negativa podrían no ser suficientes para el interlocutor, quien se esfuerza por responder más allá

⁴ De ahora en adelante, las flechas serán utilizadas para señalar los enunciados que ejemplifican los distintos fenómenos descritos.

de esta polaridad. El turno (3), citado anteriormente, y el turno (4), a continuación, nos sirven de ejemplo para ilustrar esta situación.

(T4) CLELAND: → I do.

The president counseled patience this week. Patience for what? Sounds like Lyndon Johnson, 1967. Stay the course. Stay the course for what? More and more, I agree with Senator Chuck Hagel who says this is looking more and more like Vietnam. My fellow Vietnam veteran Chuck and I have a similar view of this thing. We're in the third year, here. We lost almost 2,000 men there, some 17,000 wounded. And a quarter of a million young Iraqi veterans back in this country seeking help from their government. And their government will not provide really what they need, which is about \$3.5 billion more than the V.A.⁵ is budgeted for. So we're in a deep, deep quagmire here in Iraq. As I think about Iraq, I not only think about Vietnam, but I think about the line by W.C. Fields, the great American humorist, who says we must take the bull by the tail and face the situation. I think it's time to face the situation and face the truth. What we went in for, into Iraq, weapons of mass destruction. They're not there. What we went into Iraq for was any ties to Al Qaida and the attack on September 11th. That's not there. What we went into Iraq for... was weapons ... nuclear weapons material coming up from Africa. That's not so. So now we're down to this constitution. We're not writing the constitution. The Iraqis are writing the constitution. Properly so. But we're the ones taking the casualties -- 76 Americans killed this month alone. It is time to win or get out. And that is exactly the way I feel about it.

Si bien las respuestas del entrevistado serán tratadas en una sección aparte, en este punto, es necesario abordar la respuesta citada puesto que ilustra dos hechos importantes para este análisis, uno de los cuales revisaremos aquí. El otro será tratado en la sección que analiza los actos de respuesta del entrevistado. En este acto de respuesta, vemos que

⁵ V.A. significa "Veterans Administration".

el entrevistado no se limita a dilucidar la polaridad expresada en la pregunta polar, sino que va más allá al justificar su elección. De hecho, el acto de respuesta es bastante extenso.

En cuanto a la realización de los actos elicitación: confirmación, encontramos que las preguntas polares, en diferentes tipos de realizaciones sintácticas, es la subclase preferente por parte de este entrevistador. De acuerdo a Huddleston y Pullum (2002) este tipo de preguntas tiende a exhibir mayor grado de parcialidad (*bias*) si se compara con las preguntas por variable y las preguntas por alternativa. El concepto de parcialidad propuesto por estos autores dice relación con la presencia de rasgos en la configuración sintáctico-semántica de las elicitaciones que permiten interpretar que “el hablante está predispuesto a aceptar como correcta una respuesta en particular” (p.879). Este concepto se aplicaría en principio a las preguntas polares, especialmente las negativas; sin embargo, las preguntas polares cuya estructuración es la de un declarativo presentan parcialidad epistémica ya sea en su forma positiva como negativa. Para una mejor comprensión de estos conceptos, haremos una revisión de ellos. Según los autores, existen tres tipos de parcialidad:

a) Parcialidad epistémica: se refiere al hecho de que el hablante piense, espere o sepa que una respuesta es la correcta. Este término se aplica fundamentalmente en el campo de la modalidad (*modality*). Parcialidad y modalidad se encuentran estrechamente relacionadas.

b) Parcialidad deóntica: el hablante juzga que una respuesta debiera ser la correcta. Este concepto también fue adoptado del campo de la modalidad.

c) Parcialidad desiderativa: en este tipo, el hablante desea que una respuesta sea la correcta.

En consecuencia, los tres actos elicitación: confirmación manifiestan algún grado de parcialidad, ya sea que el entrevistador piense, juzgue o desee un tipo de repuesta específico que confirme sus presuposiciones. Los turnos que se citan a continuación representan ejemplos de parcialidad epistémica.

(T5) BLITZER: Well ... Let's ... Let's talk about getting out and the win strategy, which you're talking about.

→ In fairness to the Iraqis, a lot more Iraqis have died since the U.S. moved into Iraq than Americans, huh?

(T7) BLITZER: → So they're clearly taking a lot more casualties than the United States.

En el turno (5), la elicitación: confirmación es realizada por medio de un declarativo con entonación descendente, seguido de un marcador de demanda de confirmación⁶ con entonación ascendente. El entrevistador produce un enunciado con elementos evaluativos (“In fairness to the Iraqis, a lot more Iraqis have died since the U.S. moved into Iraq than Americans...”) para elaborar la elicitación. En tanto, en el turno (7) la elicitación: confirmación es realizada por medio de un declarativo con entonación descendente. En ambos casos, la construcción declarativa que encapsula la proposición da cuenta de las presuposiciones del entrevistador y, por lo tanto, de su parcialidad. Esto parece ser confirmado por el refuerzo léxico dado por el uso de expresiones como “In fairness to the Iraqis” y, también, por el uso de una conjunción que establece conexiones entre secciones del discurso, a saber, “so”. En este caso, la conexión se establece con los elementos del acto de respuesta del entrevistado.

Como se mencionó anteriormente, la parcialidad también puede encontrarse en preguntas por variable; sin embargo, el contexto es mucho más restringido y no se registran casos en esta entrevista. Para finalizar esta sección, cabe señalar que Huddleston y Pullum (2002) comentan acerca de este mismo tema, lo siguiente:

⁶ huh? es denominado por Tsui (1994) *tag token*. En Biber et al. (2002: 451), el mismo marcador pertenece a la categoría de inserto, cuya subcategorización en inglés es expresada como *response getter*. En este trabajo, se ha adoptado el término ‘marcador de demanda de confirmación o acuerdo’ empleado por Calsamiglia y Tusón (2002: 249).

“La inferencia de que una pregunta muestra parcialidad hacia una respuesta en particular puede basarse simplemente en el contexto, unido a las presunciones acerca de las intenciones del hablante. (...) En otros casos, la parcialidad puede verse reflejada en las propiedades prosódicas de la pregunta. (...)” (p. 881)

Por otra parte, los resultados indican que el entrevistador no se limita a la ejecución de elicitaciones. De hecho, existe un porcentaje interesante de actos, exactamente un 35.7%, que no corresponde a la subcategoría de elicitaciones, sino a la de informativos. En cuanto a los actos informativos, 14.3% del 35.7% corresponde a la subclase que Tsui denomina expresivo: ritualizador (*expressive: goodwill*), que pueden ser considerados actos marginales de la entrevista en sí, puesto que forman parte de las estructuras de apertura (AP) y cierre (CI) del evento mediático. Estos conceptos, AP y CI, han sido propuestos por algunos autores, por ejemplo, Stenström (1994) y Lauerbach (2004). Esta última autora propone una estructura del género de la entrevista política televisiva, sobre la base de un análisis de programas de la televisión británica. Sugiere que la AP y el CI tienen como propósito la realización de los saludos de inicio y la despedida del programa, respectivamente. En otras palabras, son las fronteras entre las cuales se desarrolla la interacción y, por tanto, cumplen una función protocolar que marca el inicio y término de ésta. La AP supone la presentación del entrevistado con los correspondientes saludos y puede ir acompañada de agradecimientos por parte del entrevistador al entrevistado, por haber aceptado la invitación. Por otro lado, el entrevistador estructura el CI con los agradecimientos por la participación en la entrevista y con enunciados rituales de despedida. En términos generales, se aprecia que los patrones de AP y CI están presentes en forma regular no sólo en la entrevista 1 sino en las tres entrevistas que constituyen el corpus de este estudio. En esta primera entrevista, los actos expresivo: ritualizador pueden caracterizarse como formales en lo que respecta a su registro.

En relación con los actos que pertenecen a la subcategoría informativo: reporte, se identificaron tres ocurrencias, cuya función o cuyas funciones parecen estar claramente definidas. Analizaremos estas tres ocurrencias para identificar dichas funciones.

(T1) BLITZER: → We're also watching other stories, including Iraq. Some critics of the president's handling of Iraq are expressing deep concern the mission there is turning into a situation similar to what happened during the Vietnam War. Joining us now from the CNN Center in Atlanta to talk about that and more is our guest, a veteran of the Vietnam War, the former U.S. senator from Georgia, Democrat Max Cleland. (TO THE AUDIENCE)

(T13) BLITZER: → I'm going to continue this conversation with you, Senator Cleland, but we're getting the videotape in now from the president when he made that statement.

We had the audio in the past hour here on "Late Edition."

I want our viewers just to hear what he has to say about this hurricane, Hurricane Katrina, because he is urging everyone to get out of the way. This is a category five storm. It's moving closer and closer towards the Gulf Coast, including New Orleans, a major U.S. city. Let's get ready to listen to what the president said.

(T14) BLITZER: The president, speaking about Hurricane Katrina, just a little while ago. He goes on and speaks extensively about the new draft Iraqi constitution, which he hails as an inspiration. He says Iraqis and the rest of the world can be proud of that. We heard his comments just a little while ago here on CNN.

→ Let's get back to Senator Max Cleland, the former U.S. senator from Georgia.

The president says, as far as this draft constitution is concerned, it's an important step in the right direction. Is it perfect? No. But it does show that the Iraqis themselves are trying to get democracy on board. What do you make of this?

Estos actos informativos, cuando son actos principales, parecen ser utilizados para realizar transiciones de distinto tipo, por ejemplo, en este caso en particular, podemos señalar que el entrevistador los realiza en las siguientes circunstancias:

i. Para iniciar la entrevista, contextualizarla y hacer la presentación del entrevistado (T1).

ii. Para interrumpir la entrevista y dar paso a algún tipo de contacto en directo con algún reportero o dar paso a la muestra de imágenes de relevancia para la misma entrevista (T13).

iii. Para retomar el curso de la entrevista una vez que ha sido interrumpida (T14).

Es interesante notar que, en los tres casos, estos actos son dirigidos principalmente a la teleaudiencia, no al entrevistado propiamente tal. Esto nos hace reflexionar sobre este tercer participante de la interacción, el televidente, quien últimamente ha sido incorporado de manera activa en este tipo de encuentros mediáticos. El televidente aparece como un participante silente, que sólo escucha; sin embargo, esta interacción televisiva parece estar dispuesta para su beneficio. Tanto entrevistador como entrevistado organizan su discurso a la sombra de este participante silencioso. Participante que es sólo a veces interpelado por el entrevistador y sólo rara vez por el entrevistado. En este caso, el entrevistado, además, se siente representante de un sector importante de esos televidentes.

4.1.2.2. Actos subsidiarios

Continuando con el análisis de las iniciaciones del entrevistador, se abordará la ocurrencia de actos subsidiarios. Cabe destacar que el número de estos actos es cercano al de actos principales presentes en esta entrevista (9 actos principales y 11 subsidiarios). Estos actos subsidiarios tienen como propósito apoyar la elicitación, i.e., sirven para contextualizar e introducir la pregunta y, probablemente aun más, para que el entrevistador se posicione neutralmente.

TABLA 3: Entrevista 1. Subcategorías de los actos subsidiarios de las iniciaciones: ocurrencia y porcentaje.

Entrevista 1		
Subcategorías de iniciaciones	Actos subsidiarios	Actos subsidiarios
	(número)	(porcentaje)

Elicitación: Información	2	18.2%
Elicitación: Confirmación	1	9.1%
Informativo: Reporte	4	36.4%
Solicitud: Propuesta	4	36.3%
Total	11	100%

En este caso en particular, los actos subsidiarios que corresponden a la categoría de informativo: reporte comprenden la referencia a los comentarios y opiniones de terceras personas, las cuales el entrevistador pretende contrastar con las del entrevistado. A continuación, veremos algunos ejemplos.

(T11) BLITZER: Let's talk specifics, Senator.

→ And before we do, I want to read to you what your former colleague Gary Hart wrote in the Washington Post this past week. He wrote, "What will history say about an opposition party," referring to Democrats, "that stands silent while all this goes on? My generation of Democrats jumped on the hot stove of Vietnam and now, with its members in positions of responsibility, it is afraid of jumping at any political stove. To stay silent during such a crisis and particularly to harbor the thought that the administration's misfortune is the Democrat's fortune is cowardly."

Let's talk about specifics.

What do you want the United States government to do right now in Iraq?

(T14) BLITZER: The president, speaking about Hurricane Katrina, just a little while ago... He goes on and speaks extensively about the new draft Iraqi constitution, which he hails as an inspiration. He says Iraqis and the rest of the world can be proud of that. We heard his comments just a little while ago here on CNN.

Let's get back to Senator Max Cleland, the former U.S. senator from Georgia.

→ The president says, as far as this draft constitution is concerned, it's an important step in the right direction. Is it perfect? No. But it does show that the Iraqis themselves are trying to get democracy on board.

What do you make of this?

(T20) BLITZER: What kind of timetable?

→ Senator Russ Feingold says by the end of next year.

Is that adequate for you?

Los turnos del entrevistador (11) y (14) son particularmente extensos, mientras que el turno (20) es comparativamente breve. En los tres turnos nos encontramos con actos subsidiarios del tipo informativo: reporte. En todos estos casos es posible apreciar que el acto informativo precede el acto principal y está, además, estrechamente relacionado con él. Podemos decir que los actos subsidiarios pueden ocupar la ubicación estructural pre- y post- acto principal. En este caso específico, en los turnos (11), (14) y (20) los actos subsidiarios ocurren en posición previa. En las entrevistas que serán analizadas posteriormente encontraremos ejemplos de actos subsidiarios en posición posterior al acto principal.

Otro tipo de acto subsidiario reiterado es la subcategoría solicitud: propuesta, la que también es posible apreciar en los turnos (11) y (14). Por ejemplo, en el turno (11) nos encontramos con dos actos subsidiarios que pertenecen a esta misma subcategoría.

(T11) BLITZER: →Let's talk specifics, Senator.

And before we do, I want to read to you what your former colleague Gary Hart wrote in the Washington Post this past week. He wrote, "What will history say about an opposition party," referring to Democrats, "that stands silent while all this goes on? My generation of Democrats jumped on the hot stove of Vietnam and now, with its members in positions of responsibility, it is afraid of jumping at any political stove. To stay silent

during such a crisis and particularly to harbor the thought that the administration's misfortune is the Democrat's fortune is cowardly."

→Let's talk about specifics.

What do you want the United States government to do right now in Iraq?

La ejecución de este tipo de acto puede ser interpretada como una actitud de control por parte del entrevistador quien, en sus turnos, utiliza, en más de una ocasión, la forma *Let's* para apoyar los actos principales de las iniciaciones. De acuerdo a Huddleston y Pullum (2002: 924-925, 936-937), esta forma tiene fuerza de imperativo y, por lo tanto, la catalogan como un directivo (*directive*) que implica la acción conjunta del hablante y del interlocutor. A diferencia del concepto de Tsui, para Huddleston y Pullum, este tipo de directivo supone una respuesta verbal de algún tipo que indique acuerdo o rechazo. No obstante lo anterior, Tsui establece que, cuando la solicitud es presentada en la forma de un directivo, el propósito es el de ejercer presión sobre el destinatario de manera que cumpla con lo solicitado. Esta presión es ejercida en reiteradas ocasiones por el entrevistador, lo que nos permite visualizar un estilo personal controlador y dominante del evento (ver (T11)). Este control está dirigido no sólo al entrevistado, sino también a la teleaudiencia. El enunciado citado correspondiente al turno (14) ilustra esta situación.

(T14) BLITZER: (...)

→Let's get back to Senator Max Cleland, the former U.S. senator from Georgia. (...)

Otros tipos de actos subsidiarios que aparecen en esta entrevista, aunque con un nivel de frecuencia menor, son los de elicitación: información y confirmación. Éstos, al igual que en los casos anteriores, apoyan la elicitación principal dando al entrevistado mayor o menor libertad en las posibilidades para responder. Este punto no será discutido nuevamente, puesto que fue tratado anteriormente en la sección de actos principales. A continuación, se citan ejemplos de estas dos subcategorías, respectivamente.

(T3) BLITZER: → What do you make of this war in Iraq right now?

Are you among those who fear it has already become another Vietnam-like quagmire?

(T16) BLITZER: So are you suggesting, Senator Cleland, that the U.S. should beef up the presence, send another 100,000 or 200,000 troops into Iraq?

→ Is that what you're calling for?

En el turno (16) la elicitación: confirmación realizada como acto subsidiario parece reforzar al acto principal, agregándole dramatismo e intensidad. Este acto subsidiario se sitúa en posición posterior al acto principal.

4.1.3. Las respuestas del entrevistado

En esta sección nos referiremos a los actos de respuesta producidos por el entrevistado, de quien se dijo anteriormente que es un ex-senador demócrata veterano de la guerra de Vietnam, crítico de las políticas de Bush con relación a Irak. Debemos agregar además que el entrevistado se posiciona sistemáticamente desde dos posturas claramente definidas: una es como veterano de la guerra de Vietnam, lo que le otorga un cierto grado de autoridad para referirse al tema de la guerra en Irak y, la otra es la de representante de los ciudadanos de Estados Unidos o, en su defecto, de un grupo opositor a las políticas de la administración Bush, como ex representante político de un sector de la población de Estados Unidos. Este posicionamiento se hace explícito en el uso del pronombre en primera persona singular para el primer caso y, para el segundo, en el uso del pronombre en primera persona plural. Por otra parte, el entrevistado realiza extensos actos subsidiarios en sus turnos de respuesta, algunos de los cuales no están estrechamente relacionados con los actos de respuesta principales. Podría sugerirse que el entrevistador intenta producir iniciaciones que intentan introducir temas que dicen relación con su propia agenda política. De esta forma, intenta aprovechar la tribuna pública que otorga la televisión. Este fenómeno no se circunscribe sólo a esta entrevista en particular, sino que es más bien característico del rol que ha empezado a tener la entrevista dentro de los programas noticiosos y que ha sido considerado por algunos autores como fuente de propaganda para los políticos. Como lo señala Day (1991, en Harris 1991), esta situación se presta para que algunos políticos ignoren las preguntas de

los entrevistadores, quienes tienen límites en torno a la posibilidad de perseguir una respuesta sin abandonar su posicionamiento neutral.

La siguiente tabla resume los resultados en lo que se refiere a los actos de respuesta por parte del entrevistado.

Tabla 4. Entrevista 1. Subcategorías de actos de respuesta: ocurrencia y porcentaje.

Entrevista 1		
Subcategorías de respuestas	Actos principales (número)	Actos principales (porcentaje)
Positiva	8	72.7%
Temporización	0	0%
Desafío	3	27.3%
Total	11	100%

De los 11 actos de respuestas realizados por el entrevistado, 8, es decir, 72.7%, corresponde a actos de respuestas positivos y sólo tres, el 27.3%, corresponden a la subclase de desafío. Esto indica que aun cuando, en términos generales, el entrevistado es cooperativo, en algunas instancias, no proporciona la información requerida por el entrevistador. Hacia la parte final de la entrevista, el entrevistador parece insistir en que el entrevistado haga propuestas claras y establezca plazos definidos. Este último, a través de todo el evento comunicativo, ha insistido en un cambio en las políticas del gobierno cuestionando sistemáticamente el resultado de las políticas actuales. Sin embargo, no realiza propuestas explícitas, sino que utiliza la expresión ‘estrategia de salida’ (*exit strategy*), para referirse a un conjunto de medidas no específicas. El entrevistador, por su parte, presiona para que defina esta estrategia de salida de manera inequívoca.

Los siguientes ejemplos ilustran la situación antes descrita. En el ejemplo siguiente, el entrevistador inicia su turno con una elicitación que es introducida por medio de una

conjunción (*so*) que indica que su construcción se relaciona con el acto de respuesta anterior del entrevistado.

(T16) BLITZER: So are you suggesting, Senator Cleland, that the U.S. should beef up the presence, send another 100,000 or 200,000 troops into Iraq? Is that what you're calling for?

(T17) CLELAND: No.

What I'm suggesting is that this administration ignored the advice of top leaders like the chief of staff of the Army.

En el acto de respuesta (T17), luego del desafío (“No”), el entrevistado se distancia de las propuestas a las que se ha referido al establecer que éstas son “the advice of top leaders like the chief of staff of the Army.” De esta manera, apoya sus argumentos en un tercero que tiene autoridad para referirse a las políticas de guerra de la administración aludida; por lo tanto, la distancia sirve para establecer que los consejos no son del entrevistado sino de expertos en la materia. En esta ocasión, el entrevistado sigue sin determinar las medidas específicas a las que se refiere.

Otro ejemplo similar al anterior se cita a continuación. La elicitación del entrevistador se orienta a que el entrevistado establezca plazos concretos.

(T20) BLITZER: What kind of timetable? Senator Russ Feingold says by the end of next year. Is that adequate for you?

(T21) CLELAND: I don't know. I'm not talking about a date...am...I am talking about strategic thinking that says this is the Iraqi people's business. It is not our business. And the longer we stay there, the more terrorists we create for Osama bin Laden. That is our business, to go after him and kill and capture him and his terrorist cadre. They're the ones that came after us.

Nuevamente, el entrevistado realiza un desafío cuando expresa no saber acerca de plazos, puesto que sólo se refiere a pensamiento estratégico. Al no contestar la pregunta, refuerza la idea de vaguedad en torno a sus propuestas. En términos cualitativos, se

aprecia que el entrevistado, en un tono persuasivo, desarrolla un discurso orientado a la generación de un sentimiento de terror en este turno al mencionar a Osama Bin Laden, vincularlo con el entrenamiento de terroristas y recordando la relación de los terroristas con Estados Unidos.

Inmediatamente posterior al intercambio recientemente analizado, el entrevistador se orienta a la contrastación de las opiniones de distintos actores políticos:

(T22) BLITZER: One final question. Senator Joe Biden says it's time for the president to fire the defense secretary, Donald Rumsfeld. What do you say about that?

(T23) CLELAND: Well, it is not my business to comment on that.

I just say that I think they made a strategic error in not going in with enough troops to secure Iraq. If you're not going to put in enough troops to secure Iraq today, then you have to come up with an exit strategy, because more of the same will lead to disaster for our nation.

Por tercera vez, el entrevistado rehúsa referirse al tema argumentando que no es de su incumbencia o competencia comentar sobre el tema del posible despido del Secretario de Defensa, lo que parece una contradicción puesto que el Secretario de Defensa es el responsable de las políticas contra las cuales el entrevistado se ha pronunciado.

Por último, nos parece interesante destacar el siguiente acto de respuesta por lo singular de la realización. En primera instancia, puede parecer que estamos en presencia de una realización anómala en términos gramaticales.

(T3) BLITZER: What do you make of this war in Iraq right now? Are you among those who fear it has already become another Vietnam-like quagmire?

(T4) CLELAND: → I do.

The president counseled patience this week. (...)

Aparentemente, hay inconsistencia sintáctica entre la elicitación del turno (3) y el acto de respuesta que le sigue puesto que una realización interrogativa polar que tiene como verbo operativo el verbo *ser* debiera ser seguida de una respuesta que esté en concordancia; sin embargo, se observa que en este caso el entrevistado responde a la presuposición subyacente: “You fear it has already become another Vietnam-like quagmire”.

Sobre la base del análisis de los actos de respuesta del entrevistado, podemos concluir que el entrevistado comienza siendo cooperativo, pero, en la medida que la presión por definiciones concretas por parte del entrevistador aumenta, el grado de cooperación del entrevistado disminuye.

4.1.4. Posicionamiento de neutralidad

De acuerdo al modelo de Clayman (1992), el posicionamiento está sujeto a cambios debido a la naturaleza dinámica de la interacción. Dichos cambios ocurren en momentos determinados del evento mediático. Nos detendremos aquí en las estrategias que utiliza el entrevistador Wolf Blitzer para construir y mantener el posicionamiento neutral a lo largo de la entrevista.

Una estrategia recurrente es la atribución a terceras personas de comentarios u opiniones controvertidas que el entrevistador cita o parafrasea con el propósito de apoyar los actos principales del turno, como es posible apreciar en los siguientes ejemplos.

(T14) BLITZER: Let's get back to Senator Max Cleland, the former U.S. senator from Georgia.

→ The president says, as far as this draft constitution is concerned, it's an important step in the right direction. Is it perfect? No. But it does show that the Iraqis themselves are trying to get democracy on board.

What do you make of this?

(T20) BLITZER: What kind of timetable?

→ Senator Russ Feingold says by the end of next year.

Is that adequate for you?

(T22) BLITZER: One final question.

→ Senator Joe Biden says it's time for the president to fire the defense secretary, Donald Rumsfeld.

What do you say about that?

En todos estos ejemplos, podemos apreciar que la cita es el acto subsidiario que apoya el acto principal y que se encuentra en una ubicación previa a éste. En el turno (14) vemos que el cambio de posicionamiento se produce ‘para iniciar el tema’, en cambio en los turnos (20) y (22), el entrevistador cambia de posicionamiento ‘para presentar el otro lado’ (Clayman 1992: 175). De esta forma, se genera algún tipo de contraste entre las opiniones del entrevistado y las opiniones de las personalidades citadas, quienes, por cierto, representan algún tipo de autoridad sobre el tema, en este caso, el presidente y dos senadores.

El número alto de ocurrencias de actos de elicitaciones con apoyo de actos informativo: reporte, cuyas funciones fueron identificadas y descritas en el párrafo anterior, nos da una orientación en torno a la posición neutral y su mantenimiento a lo largo de la entrevista. El entrevistador realiza un número mayor de preguntas cuya realización sintáctica es abierta, en comparación con las otras realizaciones identificadas. Las realizaciones abiertas se orientan a recabar las opiniones del entrevistado de manera más libre que las elicitaciones cuya realización sintáctica es cerrada.

4.2. Entrevista 2: Aaron Brown a Phil Hardberger (Programa *Newsnight* CNN)

4.2.1. Antecedentes generales

La siguiente entrevista corresponde a un programa de noticias que se transmitió diariamente de lunes a viernes en horario vespertino, de 22.00 a 23.00 hrs. hasta

noviembre del año 2005. El periodista Aaron Brown conducía el programa que, al igual que el anterior, era de carácter netamente periodístico. Se dedicaba a la cobertura de temas de actualidad nacional e internacional. La entrevista ocupaba un lugar importante dentro del formato general del programa, siendo generalmente breves, a veces, realizadas en el estudio o a través de video conferencia. El programa se caracterizaba principalmente por las historias construidas por los periodistas. El conductor del programa, quien era, además, el entrevistador, realizaba frecuentemente enlaces en vivo con los periodistas y reporteros que estaban en el lugar donde se producía alguna noticia. Una vez que los periodistas presentaban sus historias, el conductor del programa los entrevistaba para indagar más sobre el tema.

En la edición del día 1 de septiembre del 2005, el programa ha estado cubriendo el tema del huracán Katrina y sus secuelas, luego de haber asolado la costa sureste de Estados Unidos, en particular, la costa de Nueva Orleans. Esta edición del programa corresponde a una transmisión extraordinaria de dos horas. La entrevista ocupa tan sólo 6 minutos y 43 segundos. Tiene un total de 19 turnos, 10 de los cuales corresponden al entrevistador y los 9 restantes, al entrevistado. El entrevistado es el alcalde de San Antonio, Texas, Phil Hardberger, quien representa a la ciudad que albergará una gran cantidad de refugiados, víctimas del huracán. Esta entrevista se realizó en vivo por video conferencia. En términos cualitativos, se aprecia que el entrevistador está involucrado y afectado por la noticia que se está tratando. Muestra una actitud afable hacia el entrevistado. En efecto, sonríe y realiza gestos de aprobación y condescendencia.

4.2.2. Iniciaciones del entrevistador

Esta entrevista exhibe algunas diferencias en las iniciaciones del entrevistador en comparación con la entrevista anterior. Dichas diferencias serán contrastadas posteriormente; no obstante, es posible adelantar que existe una leve variación en cuanto a la diversidad de los tipos de actos de iniciación, así como en el estilo del entrevistador.

4.2.2.1. Actos principales

Antes de profundizar en el análisis de los actos principales de las iniciaciones del entrevistador, debemos especificar que del total de los 10 turnos del entrevistador, éste ejecuta un total de 12 actos principales. En efecto, en algunos turnos, el entrevistador ejecuta más de un acto principal. Esto dice relación con la omnipresencia de un tercer participante, el telespectador. En lo que se refiere a las categorías de TR y AP, el entrevistador las realiza en un solo turno, pero son realizaciones para dos destinatarios diferentes. De hecho, el entrevistador realiza un cambio postural acompañado de cambios de plano de las cámaras que indican los momentos en que se dirige a estos dos distintos destinatarios. A continuación se presenta la transcripción del turno (1).

(T1) BROWN: → Houston, Texas, of course, taking in thousands of the refugees, from the Superdome, tonight. San Antonio, Texas promising to do so as well. We'll have more on San Antonio in a second. This is the scene inside the Astrodome. Tonight, the country's original domed stadium. Now it's second refugee center, I guess. Thousands of cops have been laid out. Three thousand people had arrived there earlier in the day. We suspect 1,000 or more have come since. And many more are expected to come in the next 24 hours. How long they will stay there isn't exactly clear, but for the first arrivals, it was a very welcome scene. They got a hot meal. They got showers. As you can see, there are cots there. There's medical facilities. And many people or a good many people at least in need of medical attention. So the ... relative to the way they have been living, I suppose we need to keep it in perspective, relative to the way they've been living in the Superdome, this was the Ritz, folks. This is about as good as it gets to have a hot shower and a hot meal. How long they can sustain it, how crowded it will get, how difficult it will become, hard to say. But it's not going to get any better than it is now. You've got a lot of kids in there. You've got a lot of older people in there. Kids need to go to schools. A lot needs to be done. And it's not going to be easy. And it's not going to be cheap. And what separates, I think, a lot of the worst of it from the best of it is how generous a good many people have turned out to be and a good many cities have turned out to be, including the city of San Antonio, Texas. The mayor of San Antonio, Texas, Phil Hardberger joins us now. (TO THE AUDIENCE)

→ Mr. Mayor, good to have you with us. (TO THE MAYOR)

El turno (19) corresponde al turno posterior a la secuencia del CI, el entrevistador realiza dos movimientos diferentes. El primero, dirigido al entrevistado, es el de seguimiento: reconocimiento. El segundo, dirigido a la audiencia, es el de solicitud: propuesta para anunciar la pausa comercial. El siguiente es el ejemplo de lo descrito:

(T19) BROWN: → Thank you, sir. (TO THE MAYOR)

(TO THE AUDIENCE) Mayor of San Antonio, Texas. → Take a break.

Just ahead, how to restore order to a city out of control. We go back to New Orleans. We take a break first. That's how you can help. And a reminder, a three hour Larry King special on Saturday night on how you can help. We'll take a break. This is NEWSNIGHT.

Los actos descritos hasta el momento, a saber, los actos informativo: reporte (dirigido a los televidentes), informativo: expresivo: ritualizador, seguimiento: reconocimiento y solicitud: propuesta, parecen ser marginales a la interacción. Se dirigen, principalmente, al televidente.

A continuación, se presentará el análisis de los resultados de los actos principales correspondientes a las iniciaciones que ocurrieron en la entrevista 2:

TABLA 5: Entrevista 2. Subcategorías de los actos principales de las iniciaciones: ocurrencia y porcentaje.

Entrevista 2		
Subcategorías de actos de iniciaciones	Actos principales (número)	Actos principales (porcentaje)
Elicitación: Información	6	54.5%
Elicitación: Confirmación	1	9.1%

Informativo: Expresivo: Ritualizador	2	18.2%
Informativo: Reporte	1	9.1%
Solicitud: Propuesta	1	9.1%
Total	11	100%

La tabla nos indica que el tipo de actos principales realizados con mayor frecuencia corresponde a la categoría de elicitación con un 58.3% en total, considerando los dos tipos de elicitaciones presentes. La tabla muestra, también, que de las subcategorías de elicitaciones, este entrevistador opta por la realización de las subcategorías de información y confirmación, siendo la subcategoría de información la que exhibe el mayor número de ocurrencias. Esto coincide con los resultados de la entrevista anterior, que muestran, en la misma clase de elicitaciones, un porcentaje cercano (64.3%) al de esta entrevista. Al igual que en la entrevista anterior, existen dos ocurrencias de actos informativos pertenecientes a la subcategoría expresivo: ritualizador. Este tipo de acto, que marca los límites de la interacción, tiene como función iniciar y terminar el evento, pero, por su naturaleza, no nos detendremos más prolongadamente en su análisis.

La ubicación de los actos principales parece quedar a elección del hablante. Stenström (1994) y otros autores (Clayman y Heritage 2002) consignan el hecho de que, aunque no se refieren a éstas como actos principales, la ubicación de las elicitaciones tiende a ser posterior a la de los movimientos de ‘atención’ (*focus*). Sin embargo, esta entrevista muestra distintos tipos de posición estructural o ubicación. Los siguientes turnos ilustran esta situación:

(T5) BROWN: → Tell me how you're going to take care of them?

Where will they live? How will they live?

(T9) BROWN: Uh...Let's talk about just the most basic of things.

→ You've obviously been making phone calls to doctors to make sure there's medical facilities out there. There's food out there. There's water out there, right?

(T11) BROWN: The Governor, yesterday, of your state said “we're going to open our public schools to the children of the state of Louisiana who need school to go to”.

→ Do you actually have space and books and desks to handle a few thousand kids in your schools?

Podemos apreciar que los actos principales pueden encontrarse antes o después de los actos subsidiarios. Por ejemplo, en el turno (5), el acto principal se encuentra en posición inicial seguido de dos preguntas por variable, que representan los actos subsidiarios del turno. Por su parte, en los turnos (10) y (11), el acto subsidiario introduce al acto principal.

Parece relevante, ahora, centrar nuestra atención en las realizaciones gramaticales de las elicitaciones que constituyen los actos principales. Consideraremos las elicitaciones de los actos principales que se encuentran en las secuencias centrales.

TABLA 6: Entrevista 2. Realizaciones gramaticales de las subcategorías de elicitaciones: ocurrencia

Entrevista 2				
Subcategorías de elicitaciones	Realizaciones gramaticales			
	Pregunta polar	Pregunta polar: declarativo con marcador de confirmación	Pregunta por variable	Imperativo
Elicitación: Información	3	---	2	1
Elicitación: Confirmación	---	1	---	---

Total	3	1	2	1
-------	---	---	---	---

En esta entrevista, al igual que en la anterior, encontramos que la forma que presenta un número mayor de ocurrencias a nivel de realización gramatical es el de la pregunta polar. Tomaremos como ejemplo algunas de las ocurrencias de esta entrevista.

(T7) BROWN: → Any idea when they will come, by the way?

(T11) BROWN: The Governor, yesterday, of your state said “we're going to open our public schools to the children of the state of Louisiana who need school to go to.”

→ Do you actually have space and books and desks to handle a few thousand kids in your schools?

(T15) BROWN: yes ...one other question. I...have you at any point in the last four days... I've wondered this about every mayor in every good sized city in the country,

→ have you said to yourself at some level or another, there but for the grace of God go I?

De acuerdo a Huddleston y Pullum (2002), las preguntas polares pueden tener distintas realizaciones gramaticales. El interrogativo cerrado corresponde a la forma no marcada de este tipo de preguntas. No obstante, los declarativos son otra forma posible. En los turnos citados anteriormente, encontramos preguntas polares cuya realización corresponde a la de un interrogativo cerrado. Como se mencionó anteriormente, las preguntas polares pueden reflejar algún tipo de parcialidad. En el enunciado señalado con una flecha correspondiente al turno (11), podemos identificar parcialidad epistémica en el uso del adverbio *actually*. Por otro lado, en el turno (15), se puede caracterizar el enunciado que ejecuta el acto principal como un ejemplo de parcialidad desiderativa. El acto subsidiario, nos parece, refuerza esta sugerencia.

En la Tabla 6 se registra la presencia de otro tipo de realización polar, el declarativo con marcador de confirmación. En el turno que se cita a continuación veremos la ocurrencia de esta realización:

(T9) BROWN: Uh...Let's talk about just the most basic of things.

→ You've obviously been making phone calls to doctors to make sure there's medical facilities out there. There's food out there. There's water out there, right?

En este turno, el uso del adverbio '*obviously*' demuestra parcialidad por parte del entrevistador. En este caso nos encontramos en presencia de 'parcialidad desiderativa'. En efecto, el entrevistador se orienta hacia una respuesta que él desea que sea la correcta. De hecho, esta elicitación cumple con el acto de confirmación. En otras palabras, la respuesta negativa por parte del entrevistado correspondería a un quiebre de las expectativas del hablante o 'desconfirmación' de las presuposiciones del hablante, lo que sería una respuesta 'no deseada' (*dispreferred*). Al realizar la elicitación utilizando este adverbio (*obviously*), el entrevistador está predisponiendo al entrevistado para que se ajuste a sus expectativas. Además, los declarativos son considerados ejemplos de preguntas parciales según los autores antes mencionados. En general, las preguntas polares, sin importar el tipo de realización sintáctica, parecen restringir las respuestas esperadas por el hablante o, al menos, orientarlas.

Continuando con el análisis de los actos principales, queremos llamar la atención sobre el hecho de que las dos preguntas por variable que aparecen en la entrevista no están acompañadas de actos subsidiarios.

(T3) BROWN: How many people can you take?

(T13) BROWN: How are you going to pay for it?

Como se puede apreciar, estas elicitaciones, además, parecen estar orientadas a recabar información específica. En el turno (13), al parecer, el acto de respuesta del entrevistado ha servido para preparar la elicitación.

Cabe señalar que, del análisis de las iniciaciones del entrevistador, llama la atención la ocurrencia de un fenómeno en particular, a saber, la producción de 'vocalizaciones' (*backchannels*) por parte del entrevistador durante la ejecución de los actos de respuesta del entrevistado. Veremos una de las tres ocurrencias en esta entrevista:

(T8) HARDBERGER: Well, we're getting the actual ... just people drifting in now.

BROWN: → Yeah.

(T8) HARDBERGER: Well...probably about 600 people that...that had just drifted in. But there is a plane load of 250 people that will be coming in this very evening. So by dawn, we'll be right at 1,000 people, which is so low number, of course, but we do expect those numbers to continue and increase as we go along.

Este tipo de enunciados no es considerado como correspondiente a un turno. Es por eso que, a diferencia de todos los enunciados proferidos por ambos participantes en la interacción, éstos no han sido numerados. En palabras de Stenström (1994),

"No todos los enunciados son turnos propiamente tales. Las vocalizaciones no lo son. Lo que distingue las vocalizaciones de los turnos es que éstos no implican un cambio de hablante. Por el contrario, éstas son manifestaciones de que el oyente presta atención a lo que el hablante dice y, generalmente, lo animan a continuar." (p. 5)

La siguiente secuencia es otro ejemplo del mismo fenómeno y va acompañado, además, de un tipo de postura que es característico de esta actitud. El entrevistador asiente y realiza un gesto con la mano dando a entender al entrevistado que puede continuar, o que probablemente, su intención no ha sido interrumpir.

(T13) BROWN: How are you going to pay for it?

(T14) HARDBERGER: The city has decided that we are going to open our own pocketbooks, checkbooks right now. There - of course, we should get reimbursed for a lot of this from FEMA⁷ federally in due time. But we made the decision today in our city council. We're not going to wait for federal dollars to come in. We're going to go ahead and write whatever checks need to be written right now to take care of these people and let them know that people in San Antonio love them.

⁷ FEMA significa: Federal Emergency Management Agency

BROWN: → Yeah.

(T14) HARDBERGER: And they've got a home here.

Este tipo de prácticas puede ser considerado como una trasgresión al género, puesto que, sobre la base de algunas definiciones, una de las características de la entrevista es que carece de este tipo de emisiones.

“Aunque todas las respuestas son muy largas, el reportero nunca manifiesta que está poniendo atención, insertando vocalizaciones, ya sea en forma verbal o en la forma de risas.” (Stenström 1994: 177)

Por último, se registra una ocurrencia de elicitación con características diferentes a los actos principales analizados hasta el momento. Esta ocurrencia, aunque realiza la función de elicitación, es realizada por medio de un imperativo. A continuación, se cita el turno donde ocurre el fenómeno en cuestión:

(T5) BROWN: → Tell me how you're going to take care of them?

Where will they live? How will they live?

El modelo de Tsui (1994) no registra la forma imperativa como posibilidad de realización de los actos de elicitación: información. Sin embargo, presenta una discusión exhaustiva en torno al tema de los actos tradicionalmente identificados como preguntas (pp. 65-80). Sobre la base del análisis de Tsui, la clasificación de un enunciado con las características del señalado en el turno (5) como una elicitación y no como una solicitud o un directivo se sustenta en dos argumentos. En primer lugar, el tipo de respuesta que proyecta la iniciación, ie, si es de obligatoriedad verbal o no verbal. Los directivos y las solicitudes proyectan respuestas no verbales; en cambio, las elicitaciones proyectan respuestas obligatoriamente verbales. En segundo lugar, otro criterio importante para la caracterización de este acto es la obligatoriedad de cumplimiento (*compliance*) para llevar a cabo lo que ha sido dicho por el destinatario. En el caso de los directivos y las elicitaciones, las expectativas de cumplimiento con lo que expresan los enunciados por parte del destinatario es mayor que en el caso de las solicitudes. En consecuencia, en

este caso (T5), a través de la realización sintáctica, el entrevistador hace explícita la idea de que el entrevistado debe proveer la información por la cual se le está preguntando y que esta respuesta debe ser verbal.

En el análisis de la entrevista anterior, discutimos el rol de los actos subsidiarios que, como se puede notar en estos ejemplos recientes, por presencia o ausencia llaman nuestra atención. En la siguiente sección analizaremos los actos subsidiarios correspondientes a esta entrevista.

4.2.2.2. Actos subsidiarios

Como se ha mencionado anteriormente, los actos subsidiarios cumplen ciertos roles en la elaboración de las elicitaciones. En esta entrevista, nos encontramos con seis actos subsidiarios. El papel que cumplen en esta entrevista se analizará a continuación.

TABLA 7: Entrevista 2. Subcategorías de los actos subsidiarios de las iniciaciones: ocurrencia y porcentaje

Entrevista 2		
Subcategorías de iniciaciones	Actos subsidiarios (número)	Actos subsidiarios (porcentaje)
Elicitación: Información	2	33.3%
Informativo: Reporte	2	33.3%
Informativo: Evaluación: Cumplido	1	16.7%
Solicitud: Propuesta	1	16.7%
Total	6	100%

En primer lugar, la ocurrencia de actos subsidiarios no tiene una correlación con la ocurrencia de actos principales. En otras palabras, la existencia de un acto principal no

implica la presencia de actos subsidiarios, así como tampoco implica una limitación del número de este tipo de ocurrencias. De hecho, puede ocurrir que un acto principal se encuentre rodeado de dos o más actos subsidiarios. El turno (5) es un ejemplo de la ocurrencia de dos actos subsidiarios contiguos, ubicados con posterioridad al acto principal.

(T5) BROWN: Tell me how you're going to take care of them?

→ Where will they live? → How will they live?

En este turno, consideramos que los actos subsidiarios son dos, puesto que las palabras interrogativas que encabezan estas elicitaciones corresponden a variables diferentes y que, por lo tanto, esperan diferentes tipos de respuestas. Los actos subsidiarios de este turno parecen servir para orientar el tipo de actos de respuesta esperado hacia conjuntos más bien restringidos de respuestas posibles. Pese a ser ambas elicitaciones realizadas por medio de interrogativos abiertos, la restricción a la que hacemos referencia tiene que ver con el tipo de variables expuestas en las preguntas; en otras palabras, el tipo de palabra interrogativa que encabeza cada elicitación subsidiaria corresponde a un tipo de respuesta específica para el acto principal. De esta manera, el entrevistador establece ciertos límites al acto de respuesta. Por otro lado, el siguiente turno representa un ejemplo diferente al anterior, puesto que el rol del acto subsidiario es distinto:

(T11) BROWN: → The Governor, yesterday, of your state said “we're going to open our public schools to the children of the state of Louisiana who need school to go to.”

Do you actually have space and books and desks to handle a few thousand kids in your schools?

En este caso, el turno (11) es un ejemplo de acto subsidiario en posición inicial. Además, cabe señalar que la función que cumple este acto subsidiario, al ser un acto informativo: reporte, es el de la atribución de opiniones a terceras personas. De esta forma, la elicitación se apoya en esta cita como justificación.

A continuación, analizaremos un acto subsidiario en particular que constituye un tipo de ocurrencia que podríamos denominar trasgresora del género. El entrevistador produce, hacia el final de la entrevista, un acto del tipo informativo: expresivo: cumplido, citado a continuación:

(17) BROWN: → Well, you know, you're the mayor of a great town. And it's not surprising it's one of my favorite places. Not surprising to me that you're a generous town as well. They'll be in good hands.

Thank you, mayor. Good luck to you.

Este acto es ejecutado por el entrevistador en un momento de la entrevista que Lauerbach (2004) denomina ‘pre-cierre’ (*pre-close*⁸). Este tipo de actos representa desviaciones del género de la entrevista televisiva que confirman la idea de hibridación del mismo género propuesto por Lauerbach (2004). La autora plantea que, en su práctica discursiva, los entrevistadores apelan a la emocionalidad para captar audiencias, mayores niveles de sintonía y, por lo tanto, más auspiciadores. Estos tipos de prácticas han sido denominadas por algunos autores como prácticas “conversacionales” de la entrevista o “conversacionalización” de la entrevista televisiva (Fetzer y Weizman 2006, Clayman y Heritage 2002, Fairclough 2000), fenómeno característico de la televisión comercial. En este caso, la apelación a la emocionalidad no está dirigida hacia el entrevistado, sino al público. En efecto, la situación que se aborda en esta entrevista es de gran sensibilidad para todo el pueblo de Estados Unidos y el entrevistador se ha presentado muy afectado por el tema. La forma en que ha cubierto la noticia sobre los estragos del huracán Katrina ha tenido un tono emotivo, desde el inicio del programa. Esto se evidencia en el inicio de esta entrevista donde el relato del entrevistador tiene un tono trágico, sin lugar a dudas la situación lo es, pero la forma utilizada demuestra un involucramiento personal con la situación.

⁸ De acuerdo a Lauerbach (2004), el pre-cierre tiene como objetivo ceder el piso al entrevistado para que éste realice algún tipo de comentario final.

Para finalizar con esta sección, podemos señalar que el entrevistado se presenta relajado en la manera de llevar a cabo el evento. Pese a ser un tema sensible para la comunidad, el entrevistador no es inquisitivo, ni indaga en opiniones políticas de parte del entrevistado. Es una entrevista simple y fluida. El entrevistador muestra empatía con el entrevistado y hace comentarios halagadores, no sólo a su persona, sino, principalmente, a la comunidad de San Antonio. De esta manera, deja sugerido algún vínculo de tipo emocional con el lugar y su gente. Con el propósito de profundizar en el análisis, nos enfocaremos en los actos de respuesta del entrevistado.

4.2.3. Respuestas del entrevistado

Esta entrevista exhibe un 100% de actos de respuesta positivos. Los actos de respuesta son breves y el entrevistado se limita a contestar las preguntas sin realizar intentos de iniciaciones como en la entrevista anterior. Esto puede interpretarse de variadas formas, pero se puede señalar que la actitud del entrevistado es de absoluta cooperación y compasión por las víctimas del Huracán. Se mantiene de manera permanente en una actitud de representación (Ensink 1996) de la comunidad de San Antonio. Dicha situación es llevada a cabo a través del uso del pronombre en primera persona plural, así como su correspondiente posesivo. En contraste, el entrevistado distingue a ‘los otros’ como aquellos que fueron víctimas del huracán a través del uso de la tercera persona plural. Este recurso parece ayudar a construir una imagen solidaria de la ciudadanía de San Antonio, quienes manifiestan su buena disposición a cooperar con las víctimas del huracán. El hablante siempre se posiciona desde la representación de la ciudad y su gente. Aun más, parece ser su principal promotor. En el siguiente turno, el entrevistado realiza una descripción de su ciudad que sirve para posicionarla positivamente ante el telespectador:

(T12) HARDBERGER: Well, there's going to be some difficulties and hardships for the people of San Antonio. But our difficulties and hardships are nothing compared with what these people are having to go through. And San Antonio's very warm hearted city, very hospitable city. And they're being received here with open arms. We want to give

them back their dignity and put some stability in their life. And whatever we need to do, we're going to do. And we'll be ready to do.

En este caso, el entrevistado transita en el discurso en grados de cercanía con el referente (San Antonio y su gente); por ejemplo, al inicio, se presenta con cierta distancia al referirse a 'la gente de San Antonio' para luego acercarse al identificarse con ella ("But our difficulties and hardships are..."). Posteriormente, describe la ciudad y su gente adoptando una posición objetiva a través del uso de oraciones con verbo ser/estar (*to be*) que dan cuenta de un estado de cosas descritas en relación con la realidad. Sin embargo, la selección léxica que contempla una mayor presencia de adjetivos cualitativos que resaltan las características positivas de los referentes, así como la presencia de sintagmas adjetivales cuyo núcleo es modificado por un adverbio que denota intensidad o grado (*very*) y el uso de metáforas, nos indica la cercanía del entrevistado con la comunidad de San Antonio, así como su intención de promover sus bondades.

En la secuencia que presentamos a continuación, queremos añadir a la situación antes descrita más elementos que dan cuenta de la actitud afable y empática del alcalde no sólo con las víctimas sino que, también, con aquellos que pudieran, eventualmente, tener algún grado de responsabilidad en el hecho. En un momento, hacia el final de la entrevista, el entrevistador ejecuta la siguiente pregunta:

(T15) BROWN: yes ...one other question. I...have you at any point in the last four days... I've wondered this about every mayor in every good sized city in the country, have you said to yourself at some level or another, there but for the grace of God go I?

El acto de respuesta a esta pregunta podría haber sido aprovechado para beneficio personal y político del entrevistado; sin embargo, éste mantiene sistemáticamente una actitud de solidaridad. Ejecuta la siguiente respuesta:

(T16) HARDBERGER: Yes, I sure have. In fact, many people say it. Aren't you glad you're not the mayor of New Orleans?

BROWN: Yeah.

(T16) HARDBERGER: Well, I'll have to admit, I'm glad I'm not the mayor of New Orleans. You know, when such a tragedy of this strikes, the truth is nobody is totally up to the mark. So it's pretty easy to criticize people, but after all, this is with a huge force of nature. And when nature sets its mind to it, it's probably always going to overcome the works of man.

Esto nos puede llevar a pensar en dos cosas. La primera es que el alcalde pertenece a una generación de políticos cuyo estilo moderado y prudente se caracteriza por no sacar provecho de las grandes desgracias nacionales para potenciar su imagen política. En segundo lugar, podemos pensar que este alcalde, en particular, pertenece al partido político del gobierno que está enfrentando esta situación problemática. Existe, incluso, una tercera posibilidad: ¿Es posible que el entrevistador sea miembro del partido opositor al gobierno y ésta sea una estrategia que sirva a los intereses de recobrar adhesión y popularidad entre los televidentes? La respuesta es simple y breve: el alcalde Hardberger no registra filiación política y algunos medios lo definen como un servidor público no partidista de dilatada trayectoria en el poder judicial.

4.2.4. Posicionamiento de neutralidad

En esta entrevista, hay sólo una referencia a comentarios proferidos por terceras personas como parte de las estrategias de posicionamiento neutral y no se encuentra otro tipo de recurso de posicionamiento neutral descrito en el modelo. El siguiente ejemplo corresponde a la única situación de referencia a terceros:

(11) BROWN: → The Governor, yesterday, of your state said “we're going to open our public schools to the children of the state of Louisiana who need school to go to”.

Do you actually have space and books and desks to handle a few thousand kids in your schools?

La ocurrencia de actos subsidiarios que apoyen o contextualicen las elicitaciones es baja, especialmente en comparación con la entrevista anterior. Cuando suceden, se orientan a dar mayor precisión a la pregunta como es el caso a continuación:

(5) BROWN: Tell me how you're going to take care of them?

→ Where will they live? How will they live?

En consecuencia, se puede afirmar que, en términos generales, el entrevistador no presenta variedad ni un número alto de recursos o esfuerzos para posicionarse neutralmente.

4.3. Entrevista N°3: Larry King a Colin Powell (Programa *Larry King Live*)

4.3.1. Antecedentes generales

La entrevista que analizaremos a continuación es la más extensa de las tres y tuvo lugar en el programa *Larry King Live* que transmite la cadena CNN diariamente en horario vespertino. Este programa se autodefine como programa de entrevistas, pero conjuga elementos de otros géneros mediáticos, como son los programas de radio en que los auditores llaman para hacer sus preguntas directamente a los entrevistados. *Larry King Live*, en particular, es considerado por Clayman y Heritage (2002: 8) como un caso marginal del género de la entrevista noticiosa. Estos autores señalan que el anfitrión del programa proviene del mundo de la radio antes que de la televisión. En consecuencia, el híbrido resultante podría explicarse por la fusión de estos dos mundos en su programa.

La página Internet del canal CNN presenta una definición del programa, que se cita a continuación:

“*Larry King Live* es el programa de entrevistas más antiguo de CNN. Fue estrenado en junio de 1985 con una mezcla de entrevistas y discusiones sobre variados temas por la que es actualmente famoso. El programa tiene invitados de una gama que va desde el área de economía, entretención y política (...). El programa también cuenta con llamadas telefónicas de televidentes de distintos lugares del mundos.”
(www.cnn.com)

Los invitados asisten al estudio donde interactúan en directo con el entrevistador. El formato del programa es flexible dependiendo del tipo de entrevistado y, al parecer, del tema. En ocasiones, los televidentes pueden llamar al programa para hacer preguntas a

los entrevistados. Cada emisión tiene un número distinto de entrevistados quienes, como se mencionó anteriormente, provienen de distintas áreas del mundo social. El entrevistador aborda diversos temas con sus entrevistados, los cuales van desde aspectos personales a profesionales a través de actos principales directos, sin la ejecución de una gran cantidad de actos subsidiarios.

En esta edición del día 17 de Octubre del 2005, Larry King entrevista a Colin Powell, ex-Secretario de Estado de la administración Bush, ex-presidente de la unión de comandantes en jefe y presidente fundador de *America's Promise*. El programa tiene habitualmente una hora de duración. Esta entrevista tiene una duración de 17 minutos y 24 segundos, que se organizan en 125 turnos, de los cuales 64 corresponden al entrevistador y 61, al entrevistado. Colin Powell es el primero de tres entrevistados que tiene esta edición del programa.

En términos cualitativos, se aprecia una actitud amable por parte del entrevistador. Los participantes están sentados frente a frente separados por una mesa en la que el entrevistador se apoya y su rostro descansa en una de sus manos.

4.3.2. Las iniciaciones del entrevistador

Esta entrevista presenta mayor cantidad y variedad de actos discursivos realizados por ambos participantes que las dos entrevistas anteriores. En el caso del entrevistador, nos encontramos con actos que, definitivamente, no forman parte del formato genérico de la entrevista. La regularidad del formato sufre alteraciones en distintos momentos de la interacción. Este cambio se manifiesta, además, en los roles de los participantes quienes, por momentos, incluso invierten sus papeles. De esta manera, se generan prácticas que se alejan del género de la entrevista y se acercan al género de la conversación casual (Fetzer y Weizman 2006). En las secciones siguientes, analizaremos los actos principales y subsidiarios ejecutados por el entrevistador.

4.3.2.1. Actos principales

En relación con los actos principales, cabe señalar que una situación frecuente es que los participantes realizan más de un acto en el mismo turno. Esto se aplica no sólo al entrevistador sino, por cierto, al entrevistado. Los tipos de movimiento identificados en los turnos del entrevistador corresponden no sólo a iniciaciones, sino también a los otros dos tipos de movimientos que consigna la tríada de Tsui; es decir, los movimientos de respuesta y seguimiento.

Por ahora, nos ocuparemos de analizar los tipos de actos principales presentes en esta entrevista que corresponden a las iniciaciones realizadas por el entrevistador. En la tabla que se presenta a continuación, se resumen las clases y subclases de iniciaciones realizadas por el entrevistador.

TABLA 8: Entrevista 3. Subcategorías de los actos principales de las iniciaciones: ocurrencia y porcentaje

Entrevista 3		
Subcategorías de actos de iniciaciones	Actos principales (número)	Actos principales (porcentaje)
Elicitación: Información	34	53.1%
Elicitación: Confirmación	14	21.9%
Elicitación: Acuerdo	3	4.7%
Informativo: Expresivo: Ritualizador	2	3.1%
Informativo: Reporte	7	10.9%
Informativo: Evaluación: Evaluativo	2	3.1%
Informativo: Evaluación:	1	1.6%

Cumplido		
Solicitud: Solicitud de acción	1	1.6%
Total	64	100%

Los resultados muestran, una vez más, que la clase de iniciaciones más recurrente en las secuencias centrales de este tipo de interacción periodística es la elicitación. El resultado total de las elicitaciones es de un 79.7%, considerando las tres subclases identificadas, a saber, información, confirmación y acuerdo. La subclase de elicitación: información presenta el número más alto de ocurrencias, siendo la subclase de elicitación: confirmación la siguiente. Sin embargo, su porcentaje corresponde a menos de la mitad de aquel de la clase más alta. La tercera subcategoría de elicitación presenta un porcentaje de ocurrencia comparativamente menor. De hecho, su presencia representa una trasgresión a este género periodístico puesto que el acuerdo atenta contra la neutralidad del evento. En este caso específico, los actos elicitación: acuerdo identificados ocurren entre entrevistador y entrevistado en situaciones que develan familiaridad y confianza entre los participantes. No obstante lo anterior, el acuerdo o desacuerdo puede existir entre participantes que cumplan el mismo rol en la entrevista, por ejemplo, entre entrevistados (Greatbach 1992). En efecto, puede ser utilizado por el entrevistador como una estrategia para mantener la exposición y contrastación de ideas de los participantes.

Los actos informativo: expresivo: ritualizador presentan dos ocurrencias en los mismos momentos que en las dos entrevistas analizadas anteriormente, es decir, en la ‘apertura’ y ‘cierre’ del encuentro. De la misma manera, los actos informativo: reporte presentan ocurrencias cuyas funciones han sido identificadas en las entrevistas anteriores. Por ejemplo, los turnos que se citan a continuación cumplen con las características descritas:

(T2) LARRY KING: Good evening.

→ What a show tonight. Eclectic. Sharon Stone later and Robert Downey Jr., and we begin with an old and dear friend and great American, General Colin Powell, former

secretary of state, former chairman of the Joint Chiefs, founding chairman of America's Promise. (TO THE AUDIENCE)

What do you make of the apparent acceptance of the Iraqi constitution?

El enunciado señalado en este turno cumple con la función de iniciar la entrevista y presentar al entrevistado. De la misma forma, los turnos que siguen cumplen con las otras dos funciones de interrumpir la entrevista, en el primer caso, para hacer una pausa comercial (T64) y, posteriormente, de retomar el curso de ella una vez que el corte comercial ha terminado (T65).

(T64) KING: (...) → We have a lot of fun. We're old friends. We'll be right back with General Colin Powell. Don't go away. (TO THE AUDIENCE)

(T65) KING: → We're back with General Powell, touching a few bases. We hope to have him on quite a bit to talk about a lot of his endeavors. (TO THE AUDIENCE)

(T125) KING: → We'll be right back.

El turno (125), por su parte, cumple la misma función del turno anterior (T65), pero hacia el final de la entrevista. Otro ejemplo de funciones marginales de los actos informativo: reporte se presenta en el turno (123).

(T123) KING: → General Colin Powell. (TO THE AUDIENCE)

En el turno (123), el entrevistador ejecuta este acto posteriormente al 'cierre' del evento. Parece indicar el cambio de destinatario, del entrevistado al público. Esta estrategia fue identificada en las otras dos entrevistas; sin embargo, su ocurrencia correspondía a actos secundarios, a diferencia de este caso.

Por otra parte, en esta entrevista, han sido detectadas nuevas funciones que serán descritas inmediatamente. Analicemos el siguiente turno:

(T1) LARRY KING: → Tonight, an exclusive sit-down with former Secretary of State Colin Powell right after Iraq's historical constitutional vote. We'll also get his thoughts on troubling times for the White House and his life since leaving the Bush administration. And then, the very sexy, very talented Sharon Stone, wait until you hear what she's doing to help Hurricane Katrina victims. And then Robert Downey Jr., done time in rehab and jail and now one of Hollywood's most in-demand actors. This is a trifecta next on LARRY KING LIVE. (TO THE AUDIENCE)

La función de este turno cumple con iniciar el programa. Se dirige a los televidentes y se puede comparar, en los medios escritos, con la portada de una revista o la primera plana de un periódico que sirve para informar al lector acerca del contenido de la edición particular. En consecuencia, el lector, en los medios escritos, y el televidente, en el caso de la entrevista televisiva, puede elegir o rechazar el producto.

A diferencia de la función recién identificada, los enunciados que siguen se producen en un momento controversial de la entrevista. No constituyen parte del formato de ésta, sin embargo, es potencialmente posible que se produzcan como parte del riesgo que asume el entrevistador al ejecutar ciertas elicitaciones. Analizaremos la secuencia para contextualizar la controversia.

(T52) KING: Will she do well politically?

(T53) POWELL: Well, you know, Larry, I'm not going to speculate. Condi doesn't like speculation about a political future for her... So I don't think I will add to all of the swirling speculation that's taking place now among YOU and your colleagues.

Traslapo e interrupción

(T54) KING: → I wasn't speculating, I was ASKING⁹, do you think she will do well if she will do it?

⁹ En este caso, las palabras en letras mayúsculas representan el énfasis dado por el hablante a ese ítem léxico.

(T55) POWELL: I think Condi would do well in anything she puts her mind to. Traslapo

(T56) KING: → that's not speculate ... just if she... she will do well...

(T57) POWELL: She...She...She...She...She would do well in any endeavor she chooses to involve herself in.

En el turno (52), *she* se refiere a Condoleezza Rice, actual Secretaria de Estado, cargo que ocupó anteriormente el entrevistado. Este intercambio está estrechamente relacionado con los cambios de posicionamiento y la neutralidad. Por esta razón, nos limitaremos a analizar los enunciados que representan la función discursiva en estudio, ie, los actos informativo: reporte. Como es posible apreciar, los actos señalados en los turnos (54) y (56) son producidos por el hablante para aclarar al interlocutor el significado intencionado de su enunciado. Este tipo de acto informativo se produce en situaciones donde la neutralidad del entrevistador ha sido cuestionada, lo que es interpretado por el entrevistador como un ‘acto de amenaza de la imagen’ (Calsamiglia y Tusón 2002). En consecuencia, el entrevistador intenta ‘reparar’ el daño causado reelaborando la intencionalidad lingüísticamente.

Con relación a los actos principales que presentan el número más alto de ocurrencias, es decir, las elicitaciones, se abordarán en conjunto con el tipo de realización gramatical que ha sido identificado. La tabla muestra el tipo de realización gramatical de las tres subcategorías de elicitaciones identificadas en la función de acto principal.

TABLA 9: Entrevista 3. Realizaciones gramaticales de las subcategorías de elicitaciones: ocurrencia

Entrevista 3								
Subcategorías de elicitaciones	Realizaciones gramaticales							
	Pregunta polar	Pregunta polar: declarativo con entonación ascendente	Declarativo con entonación descendente	Pregunta polar: declarativo con marcador	Pregunta polar: tag de polaridad invertida con entonación	Fragmento oracional	Pregunta por alternativa	Pregunta por variable

				de acuerdo	descendente			
Elicitación: Información	15	2	---	---	---	2	1	14
Elicitación: Confirmación	2	5	1	---	1	5	---	---
Elicitación: Acuerdo	---	---	2	1	---	---	---	---
Total	17	7	3	1	1	7	1	14

La tabla muestra que la realización gramatical de mayor recurrencia es la pregunta polar, con un total de 26 instancias. Este tipo de preguntas presenta mayor tendencia a reflejar aspectos de parcialidad que han sido definidos y ejemplificados en los dos análisis previos. Del total de 15 instancias de pregunta polar correspondiente a la subcategoría de elicitación: información, 2 son preguntas polares negativas.

(T18) KING: (INAUDIBLE) → ... not back to (the)¹⁰ west states?

(T107) KING: I know you don't look back, but

→ don't you miss youth?

El turno (18) representa la forma elíptica de una interrogación polar negativa (“Aren’t you going back to the west states?”). De acuerdo a Huddleston y Pullum (2002), este tipo de construcciones reflejan un grado mayor de parcialidad que las positivas, las cuales también pueden ser neutras. En efecto, para estos autores, las preguntas polares negativas son parciales. En el turno (18), la elicitación representa un ejemplo de ‘parcialidad epistémica’, en cambio, en el turno (107), la parcialidad es ‘desiderativa’. La respuesta del entrevistado refuerza esta idea.

¹⁰ La palabra en paréntesis indica que, dada la dificultad con el audio o por interrupciones u otros motivos, es la palabra que parece más probable.

(T108) POWELL: You know, Larry, as I said to you earlier,

→ maybe I do,

but what's the point in missing anything? You don't get any reruns in life. You don't get to play the tape back.

El entrevistado produce un acto de respuesta que cumple con las expectativas del entrevistador, pero no completamente. El uso de *maybe* indica cierto grado de incertidumbre. En otras palabras, el entrevistado realiza un acto de respuesta 'deseado' (*preferred*) en que, al mismo tiempo que mantiene su opinión, inicia el acto de respuesta mitigando el impacto.

En el caso de las preguntas polares que ejecutan el acto de elicitación: confirmación, se encontró que 1 de 2 instancias correspondían a construcciones con orientación negativa. Se cita aquí este único ejemplo:

(T10) KING: And don't miss anything about public life?

Es interesante ver que el mismo tipo de construcción, (T107) y (T10), proyecte dos respuestas diferentes. En el primer caso, (T107), la respuesta negativa habría sido considerada como un desafío, puesto que quiebra las expectativas del hablante; sin embargo, la respuesta negativa en el segundo caso, (T10), es la única posibilidad de no ejecutar un desafío. La explicación se relaciona con la entonación. En el turno (107), la entonación es ascendente; en cambio, en el turno (10), ésta es descendente.

En el siguiente intercambio, la parcialidad es reconocida por el entrevistado y confrontada explícitamente después de que el entrevistador insiste en que el entrevistado entregue una evaluación sobre la Secretaria de Estado, Condoleezza Rice.

(T50) KING: Condi Rice, → how is she doing?

(T51) POWELL: She's doing fine. Condi has been a friend and a mentee of mine for many, many years. And uh she's doing a great job as secretary.

(T52) KING: → Will she do well politically?

(T53) POWELL: Well, you know, Larry, I'm not going to speculate. Condi doesn't like speculation about a political future for her... So I don't think I will add to all of the swirling speculation that's taking place now among YOU and your colleagues.

Traslapo e interrupción

(T54) KING: I wasn't speculating, I was ASKING, do you think she will do well if she will do it?

(T55) POWELL: I think Condi would do well in anything she puts her mind to. Traslapo

Se aprecia en los turnos (50) y (52) el cambio desde un interrogativo abierto que proyecta un conjunto también abierto de respuestas posibles a uno cerrado, cuyo conjunto de respuestas posibles es, en consecuencia, cerrado también. Este cambio parece ser interpretado por el entrevistado como 'parcialidad desiderativa', es decir, el entrevistador desea un tipo de respuesta específica. Sin embargo, al ser confrontado abiertamente por el entrevistado, el entrevistador se distancia de esta interpretación a través de la reparación lingüística de la enunciación.

La segunda clase de realización con un alto número de ocurrencias es la 'pregunta por variable'. El número de ocurrencias de 'preguntas por variable' es casi tan alto como el de las 'preguntas polares'. A diferencia de estas últimas, las primeras no presentan parcialidad. De todas maneras, es interesante notar que el tipo de variable por la cual se elicitaba muestra una regularidad sostenida. Nos referimos a las preguntas que se inician con *How...?* y sus construcciones derivadas como *How fast...?*, así como las construcciones con *What...?* como *What do you make of...?* Es necesario mencionar que este último ejemplo corresponde a un registro informal que reemplaza el canónico *What do you think of...?* utilizado para recabar opiniones personales.

La parcialidad parece ser un fenómeno recurrente en esta entrevista reflejando un nivel de intimidad y cercanía entre los participantes que, incluso, es trasgresora de la

neutralidad que supone el género de la entrevista. Veremos uno de los varios ejemplos encontrados en este evento específico:

(T111) KING: And → you're going to be a grandfather again.

(T112) POWELL: Yes, → my daughter, Anne Marie, who used to work for you some years ago...

Además de la parcialidad que, sin lugar a dudas, expresan las realizaciones declarativas (T111), el entrevistador interroga al entrevistado sobre temas que se refieren a su vida personal. Para Lauerbach (2004), este tipo de actos tienen como propósito indagar sobre el lado privado de los políticos y, de esta manera, lograr que ellos presenten su vida privada ante las cámaras. Cuestión que a este entrevistado, en particular, parece no molestar o incomodar. Para estos efectos, el entrevistador recurre a prácticas conversacionales que generen un contexto de intimidad que la entrevista noticiosa televisiva no supone. A continuación, en los turnos (113) y (114) veremos instancias de estas prácticas:

(T113) KING: → She sure did.

→ She was a terrific intern.

(T114) POWELL: → Thank you.

She is going to have a baby in the next couple of weeks. We're very excited about that.

En el turno (113), el entrevistador realiza dos movimientos, el primero, de respuesta, cuyo acto principal es positivo; en tanto, el segundo es de iniciación, cuyo acto principal es un informativo: evaluación: cumplido. En el turno (114), el entrevistador agradece el halago, ejecutando un movimiento de seguimiento: reconocimiento, para luego, realizar un nuevo movimiento de iniciación. Este tipo de práctica es característico del género de la conversación casual, no de la entrevista periodística.

Las prácticas conversacionales que se identificaron en esta entrevista tienen relación con el quiebre por parte del entrevistador del rutinario formato de pregunta-respuesta. Este entrevistador no sólo realiza elicitaciones, sino que también actos informativos: evaluación de distinto tipo. Además del informativo: evaluación: cumplido analizado en el párrafo anterior, el entrevistador realiza dos actos informativos: evaluación: evaluativo. Analizaremos uno de ellos:

(T41) POWELL: (...) But a couple of other things I'm interested in. There's a Colin Powell Policy Center at City College of New York, my alma mater. And I'm the founder and I'll be a visiting professor there. And what I like about CCNY, it's such a great school.

(T42) KING: → Lavender, my lavender¹¹.

(T43) POWELL: Lavender, my lavender.

En el turno (42), el entrevistador ejecuta el acto informativo: evaluación: evaluativo con el propósito de mostrar conocimiento de la institución de la que el entrevistado está hablando.

Así también, el entrevistador, como se señaló anteriormente, realiza movimientos de respuesta y seguimiento que veremos en el intercambio que sigue:

(T98) POWELL: And after taking my son Michael around, I took my good friend Ken Duberstein around.

(T99) KING: → Good old Ken.

Is he still working with you?

(T100) POWELL: We're dear friends and we do a lot together.

¹¹ Estas palabras corresponden a las primeras líneas del himno del City College of New York, institución en la que estudió el entrevistado.

(T101) KING: → Good man.

You were recently named by Time magazine as one of those men aging gracefully. How did you react to that?

En los turnos (99) y (101), se señalan dos actos que corresponden a diferentes categorías, respuesta e iniciación, respectivamente; sin embargo, estos dos actos hacen uso de ítemes léxicos evaluativos que dan cuenta, una vez más, de un grado de cercanía entre ambos participantes.

Por último, para terminar con las iniciaciones del entrevistador, cabe mencionar el uso de lenguaje coloquial en los movimientos del entrevistador. El registro informal se manifiesta no sólo en algunos ítemes léxicos, sino que también en la reiterada presencia de construcciones elípticas. Este tipo de construcciones no serán abordadas con mayor detalle, pero se consideran como instancias de prácticas conversacionales del entrevistador, por lo tanto, citaremos algunos ejemplos:

(T8) KING: Miss the job?

(T18) KING: (INAUDIBLE) ... not back to (the) west states?

4.3.2.2. Actos subsidiarios

Con el propósito de profundizar en los actos de iniciación del entrevistador, analizaremos los actos que apoyan los actos principales, es decir, los actos subsidiarios. Para comenzar, señalaremos que, a diferencia de las dos entrevistas anteriores, el número de actos subsidiarios realizados por el entrevistador es, proporcionalmente, bajo en esta entrevista. El entrevistador realiza los actos principales directamente, es decir, sin el apoyo de actos subsidiarios. De hecho, los turnos de este entrevistador son breves.

TABLA 10: Entrevista 3. Subcategorías de los actos subsidiarios de las iniciaciones: ocurrencia y porcentaje.

Entrevista 3

Subcategorías de iniciaciones	Actos subsidiarios (número)	Actos subsidiarios (porcentaje)
Elicitación: Información	1	14.3%
Informativo: Reporte	6	85.7%
Total	7	100%

La tabla confirma el número bajo de instancias de actos subsidiarios. De un total de 64 turnos e igual número de actos principales, en sólo 7 de ellos, se encuentran este tipo de actos. Estas 7 ocurrencias corresponden a 7 actos principales independientes. En otras palabras, cuando el entrevistador realizó actos subsidiarios, no realizó más de uno por cada acto principal. Más aun, de los 7 actos subsidiarios presentes, sólo 1 corresponde a la subcategoría elicitación: información. El siguiente es el único ejemplo encontrado:

(T14) KING: Do you stay -- when you say you stay involved, does that -- are you a consultant to people?

→ Does government call on you? Industry? Who do you talk with and to?

Particularmente, en este caso, aunque existe más de una elicitación, consideramos que las tres realizan un solo acto subsidiario. La variable que se quiere dilucidar por medio de esta elicitación es, en los tres casos, la misma. En otras palabras, la variable es la persona o grupo que accede a las consultorías del entrevistado. Este acto subsidiario se encuentra en posición posterior al acto principal e implica un desplazamiento por parte del entrevistador desde un interrogativo cerrado a uno abierto.

En lo que se refiere a los otros 6 actos subsidiarios identificados, éstos corresponden al acto informativo: reporte. La realización de este último tipo de acto, sin embargo, corresponde a la narración factual de hechos. Las siguientes son algunas de las instancias identificadas:

(T65) KING: (...) → You publicly broke with the administration earlier this year, supporting Senate amendment 1977, the treatment of detainees.

How's that ... coming along, by the way?

(T83) KING: A couple of other things.

→ You drove the pace car at the Indianapolis 500.

What was that like?

(T101) KING: (...) → You were recently named by Time magazine as one of those men aging gracefully.

How did you react to that?

En los tres turnos, apreciamos que la ubicación del acto subsidiario es anterior al acto principal. Estos actos informativos: reporte parecen apoyar la elicitación informando y, por lo tanto, contextualizando la ocurrencia del acto principal.

4.3.3. Respuestas del entrevistado

El número total de turnos por parte del entrevistado asciende a 61, de los cuales 56 corresponden a actos de respuesta. Analizaremos, entonces, los tipos de actos de respuesta realizados por el entrevistado del último evento.

Tabla 11. Entrevista 3. Subcategorías de actos de Respuesta: ocurrencia y porcentaje.

Entrevista 3		
Subcategorías de respuestas	Actos principales (número)	Actos principales (porcentaje)
Positiva	54	96.4%
Temporización	0	0%

Desafío	2	3.6%
Total	56	100%

La tabla muestra que el número mayor de ocurrencias se encuentra en los actos positivos. Sólo 2 ocurrencias son negativas y representan funciones diferentes. En el turno que se cita a continuación, el entrevistado realiza un desafío en el que se niega a dar información definitiva:

(T18) KING: (INAUDIBLE) ... not back to (the) west states?

(T19) POWELL: → We're getting there. Who knows? Who knows? It's early, Larry. It's early.

(...)

Por otra parte, en el turno (53), el entrevistado no sólo no entrega la información requerida, sino que, además, ejecuta un acto de amenaza a la imagen del entrevistador al cuestionar su neutralidad.

(T52) KING: Will she do well politically?

(T53) POWELL: → Well, you know, Larry, I'm not going to speculate. Condi doesn't like speculation about a political future for her... → So I don't think I will add to all of the swirling speculation that's taking place now among YOU and your colleagues.

Una práctica recurrente por parte del entrevistado es la de mantener el control del 'piso' de la interacción con el propósito de abordar temas que son de su interés. La siguiente secuencia ilustra la situación descrita:

(T12) KING: and politics, you're ruling out?

(T13) POWELL: Ruling out, no politics.

(T14) KING: Do you stay -- when you say you stay involved, does that -- are you a consultant to people? Does government call on you? Industry? Who do you talk with and to?

(T15) POWELL: Well, the first thing I did after leaving government was to start my business back up, and that's being on the lecture circuit. And that's great fun, it gets me around the country and I learn so much about the country. I have also undertaken some business interest. I'm now a limited partner with one of the great venture capital firms in Silicon Valley, Kleiner Perkins Caufield & Byers. And they're involved in leading energy technology issues and fuel cells and all sorts of things.

(T16) KING: (INAUDIBLE) Are they buying the baseball team?

(T17) POWELL: I'm coming to that too. Yes.

→ So I have got a little Silicon Valley, and it's on the West Coast. And I'm excited about that. On the East Coast, in Washington, I'm working with Steve Case, who used to head AOL, and a new group he has formed, Revolution Health Group. And a number of us have invested with Steve in order to put this company together and to do what we can to push the consumer- driven health care market by giving consumers more choice over the dollars they put into health care and how they use those dollars to provide for their families. And that's exciting. That's my East Coast and West Coast business activities.

(T18) KING: (INAUDIBLE) ... not back to (the) west states?

(T19) POWELL: We're getting there. Who knows? Who knows? It's early, Larry. It's early.

Also in the Washington area, I'm participating in an investment program, an investment team to buy a team. We're bidding on the Washington Nationals. And we hope the team led by Mr. Fred Malek, an old friend of mine, will prevail. We hope that Major League Baseball...

Como se puede apreciar, los turnos del entrevistado son extensos. El entrevistado, pese a responder las elicitaciones, parece intentar controlar el discurso. De esta manera, continúa ejecutando los actos de respuesta de elicitaciones que corresponden a turnos anteriores. Es el caso de este intercambio recién citado. Antes de responder la elicitación del turno (14), el entrevistado continúa elaborando el acto de respuesta del turno (13). Posteriormente, en el turno (17), comienza con un desafío, pero luego, repara y, finalmente, responde la pregunta del turno (16). Lo mismo sucede con el acto de respuesta del turno (19). En este caso, el desafío es mantenido por el entrevistado, pero continúa con la elaboración de los temas que vienen de los turnos (17), (15) y (13). La insistencia del entrevistador puede ser interpretada como una estrategia que persigue posicionar algunos temas que tienen que ver, la mayor parte de las veces, con actividades que proyectan (positivamente) su imagen política. El siguiente constituye otro ejemplo de insistencia por abordar ciertos temas:

(T34) KING: Back to other things, touched a lot of bases.

(T35) POWELL: Oh, I believe I'll just touch a couple of other bases, if I may.

(T36) KING: OK. Sure.

(T37) POWELL: A couple of other things I'm interested in.

(T38) KING: You're writing a book, I'll bet.

(T39) POWELL: Not – no, not yet.

(T40) KING: No?

(T41) POWELL: No. I'll put that off for another time. But a couple of other things I'm interested in. There's a Colin Powell Policy Center at City College of New York, my alma mater. And I'm the founder and I'll be a visiting professor there. And what I like about CCNY, it's such a great school.

En reiteradas ocasiones, el entrevistado parece esperar que el entrevistador realice las elicitaciones con material de las respuestas del primero. Sin embargo, el entrevistador no

manifiesta comprensión de la intencionalidad del entrevistado y continúa. En el turno (36), el entrevistador intenta continuar con otros temas, pero el entrevistado inicia y repite parte del enunciado del turno (35). Cuando el entrevistado retoma el piso en el turno (38), éste parece querer cumplir con las expectativas del entrevistado, pero falla. De esta manera, en el turno (41), por tercera vez, el entrevistado repite el material lingüístico del turno (37), pero entrega la información por la que no ha sido preguntado, pero que parece querer entregar.

4.3.4. Posicionamiento de neutralidad

Esta entrevista se configura de manera singular en lo que se refiere a la construcción y mantenimiento de la neutralidad puesto que no se identifican recursos que propicien una actitud neutral del entrevistador. Por el contrario, el entrevistador desde el inicio de la interacción quiebra con el canon; por ejemplo, realiza la siguiente declaración en el turno (2):

(T2) LARRY KING: Good evening. What a show tonight. Eclectic. (TO THE AUDIENCE)

→ Sharon Stone later and Robert Downey Jr., and we begin with an old and dear friend and great American, General Colin Powell, former secretary of state, former chairman of the Joint Chiefs, founding chairman of America's Promise.

En este turno, el entrevistador establece inmediatamente el tipo de relación que tiene con el entrevistado. Resulta casi imposible no plantearse la siguiente pregunta, ¿puede alguien ser neutral con un “amigo”? La respuesta, en primera instancia, puede ser negativa. Sin embargo, esto no tiene por qué ser así. Si el entrevistador construye la neutralidad sobre la base de recursos que permitan que la interacción sea, efectivamente, para recabar información que vaya en beneficio de los televidentes. No obstante lo anterior, este entrevistador exhibe pocos recursos de posicionamiento neutral y es, además, reiterativo en señalar su grado de amistad y confianza con el entrevistado. Es, probablemente, por esta razón que el entrevistado se siente con la confianza suficiente

para cuestionar la neutralidad del entrevistador en la única instancia en la que este último persigue una respuesta con cierta insistencia.

(T50) KING: Condi Rice, → how is she doing?

(T51) POWELL: She's doing fine. Condi has been a friend and a mentee of mine for many, many years. And uh she's doing a great job as secretary.

(T52) KING: Will she do well politically?

(T53) POWELL: Well, you know, Larry, I'm not going to speculate. Condi doesn't like speculation about a political future for her... So I don't think I will add to all of the swirling speculation that's taking place now among YOU and your colleagues.

Traslapo e interrupción

(T54) KING: → I wasn't speculating, I was ASKING, do you think she will do well if she will do it?

(T55) POWELL: I think Condi would do well in anything she puts her mind to. Traslapo

(T56) KING: → that's not speculate ... just if she... she will do well...

(T57) POWELL: She...She...She...She...She would do well in any endeavor she chooses to involve herself in.

Aunque ya fue mencionado en secciones anteriores, parece necesario reiterar que el entrevistador se mueve desde una elicitación que proyecta una respuesta general a una que proyecta una respuesta específica. Esta última implica una evaluación que el entrevistado no está dispuesto a hacer. El entrevistado parece interpretar de esa forma las elicitaciones del entrevistador.

El único recurso que puede ser considerado de posicionamiento neutral dice relación con la ejecución de elicitaciones que interrumpen los extensos turnos del entrevistado. Esta lucha por el control del discurso, que fue analizada en la sección anterior, puede explicar la baja ocurrencia de actos subsidiarios. Puesto que el entrevistador debe interrumpir al

entrevistado para retomar el control del discurso, no tiene tiempo de producir elicitaciones más elaboradas. El entrevistado parece aprovechar todos los espacios de tiempo para hablar de sus actuales actividades.

4.4. Discusión general de los resultados

Los resultados del análisis de cada una de las tres entrevistas indican que, del total de turnos analizados, la mayor parte corresponde a turnos del entrevistador. A su vez, los turnos del entrevistador, corresponden, en su gran mayoría, a movimientos de iniciación. Esto es consecuente con la descripción del género de la entrevista noticiosa televisiva, que establece un patrón de interacción cuya organización es diádica y que comprende los movimientos de iniciación y respuesta. Las funciones de dichos movimientos están, también, establecidas: preguntas y respuestas. En otras palabras, el género se encuentra regulado por un sistema que establece la función de los turnos previamente. De esta forma, el formato predice que el entrevistador realizará preguntas que el entrevistado deberá responder. En este sentido, las tres entrevistas muestran evidencias de apego al género. La tabla que se presenta a continuación contiene un resumen de los actos principales realizados por los entrevistadores en las tres entrevistas analizadas.

TABLA 12. Entrevistas 1, 2 y 3: Subcategorías de los actos principales de las iniciaciones: ocurrencia y porcentaje.

Subcategorías de los actos principales de iniciación	Total	
	Número	Porcentaje
Elicitación: Información	46	51.1%
Elicitación: Confirmación	18	20%
Elicitación: Acuerdo	3	3.3%
Informativo: Expresivo: Ritualizador	6	6.7%
Informativo: Reporte	11	12.2%

Informativo: Evaluación: Evaluativo	2	2.2%
Informativo: Evaluación: Cumplido	1	1.1%
Solicitud: Propuesta	2	2.2%
Solicitud: Solicitud de acción	1	1.1%
Total	90	100%

Del total de actos principales de los movimientos de iniciación realizados por los tres entrevistadores, sobre el 70% (74.4%) corresponde a la categoría de elicitaciones. La subcategoría ‘información’ representa el porcentaje mayor de ocurrencias seguida de la subcategoría ‘confirmación’. Una tercera subcategoría, ‘acuerdo’, presenta sólo tres ocurrencias y se restringe a una de las tres entrevistas. Dado que la elicitación constituye la categoría con el número más alto de ocurrencias, se propuso indagar en las realizaciones gramaticales de éstas con el fin de indagar acerca de posibles estrategias o estructuras que nos ayudaran a distinguir posibles estilos de los entrevistadores. Asimismo, el estudio de estas realizaciones podría, eventualmente, decirnos algo acerca de otra pregunta de investigación que este trabajo intentaba responder, a saber, como el entrevistador construye y mantiene la neutralidad en este tipo de eventos comunicativos de masas.

La siguiente tabla resume los resultados de las tres entrevistas en cuanto al tipo de realizaciones gramaticales de las dos subcategorías de elicitación con más altos porcentajes de ocurrencias.

TABLA 13. Entrevistas 1, 2 y 3: Realizaciones gramaticales de las subcategorías de elicitaciones: ocurrencia.

Tipos de realizaciones gramaticales	Elicitación: Información		Elicitación: Confirmación	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
Pregunta polar	24	52.2%	17	94.4%

Pregunta por variable	20	43.4%	0	0%
Pregunta por alternativa	1	2.2%	0	0%
Declarativo	0	0%	1	5.6%
Imperativo	1	2.2%	0	0%
Total	46	100%	18	100%

Los resultados indican que el tipo de realización gramatical preferente por parte de los entrevistadores es la pregunta polar, seguida de la categoría de pregunta por variable. De hecho, la primera presenta el número más alto de ocurrencias. Mientras que la función discursiva elicitación: confirmación presenta la pregunta polar casi como única realización, la subcategoría elicitación: información exhibe mayor variedad en el tipo de realizaciones. En lo que se refiere a la realización sintáctica de las preguntas polares para ambas subcategorías de elicitación, cabe señalar que la realización preferente de los entrevistadores es el interrogativo cerrado. Este último resultado es interesante si se considera que este tipo de construcción sintáctica muestra una tendencia hacia la expresión de parcialidad y la parcialidad, por su parte, parece ser opuesta a la expresión de neutralidad.

La segunda posición en la escala de porcentajes corresponde a la categoría ‘informativo’, cuyo porcentaje se eleva a un 22.2%, siendo la subcategoría ‘reporte’ la que presenta el porcentaje más alto de ocurrencias (Tabla 12). Para esta categoría se identificaron funciones claramente definidas que dicen relación con, lo que se denominó, funciones marginales o fronteras de la interacción. En la mayoría de los casos, los actos correspondientes a esta subcategoría son ejecutados por el entrevistador al tercer participante del evento mediático: el televidente. De las funciones identificadas, se puede decir que corresponden, en términos generales, a transiciones de algún tipo en momentos particulares de la entrevista. En primera instancia, se realizan actos ‘informativos’ correspondientes a la subcategoría ‘reporte’ antes de iniciar la entrevista para informar al televidente acerca de aspectos biográficos del entrevistado y de su relevancia para el evento. En segundo lugar, dependiendo de la longitud del intercambio

así como del formato particular del programa, se realiza este tipo de actos para interrumpir la interacción y hacer el tránsito a pausas comerciales y/o notas de apoyo, contactos en directo con reporteros u otro tipo de apoyo audiovisual. Por último, posterior al ‘cierre’ del evento, este tipo de actos también puede ser utilizado para realizar el cambio tanto de tema como de destinatario por parte del entrevistador. Este cambio es apoyado por cambios de planos de las cámaras y cambios posturales del entrevistador. Por su parte, la subcategoría ‘expresivo: ritualizador’, perteneciente a la clase ‘informativo’, ocupa el segundo lugar en porcentaje de ocurrencias y, al igual que la subcategoría ‘reporte’, su función está claramente definida. En este caso, los actos que caracterizan esta subcategoría se encuentran en la ‘apertura’ y ‘cierre’ de la entrevista, puesto que realizan los saludos de bienvenida y despedida, respectivamente. Esto corresponde al protocolo de inicio y término de, prácticamente, cualquier tipo de interacción social, ya sea formal o informal.

Un fenómeno que surge del análisis de los actos principales de las iniciaciones del entrevistador es el de los actos subsidiarios. Estos últimos actos pueden ser encontrados en posición previa o posterior al acto principal y pueden realizar una mayor variedad de actos discursivos que los actos principales; efecto, además de las clases de elicitación e informativo, encontramos algunos ejemplos de solicitud. La siguiente tabla resume los resultados de los actos subsidiarios correspondientes a las tres entrevistas analizadas.

TABLA 14. Entrevistas 1, 2 y 3: Subcategorías de los actos subsidiarios: ocurrencia y porcentaje.

Subcategorías de iniciaciones	Actos subsidiarios	
	Número	Porcentaje
Elicitación: Información	5	20.8%
Elicitación: Confirmación	1	4.2%
Informativo: Reporte	12	50%
Informativo: Evaluación:	1	4.2%

Cumplido		
Solicitud: Propuesta	5	20.8%
Total	24	100%

Las entrevistas presentan un número reducido de actos subsidiarios. A diferencia de los actos principales, el número mayor de ocurrencias se encuentra en la subclase de informativo: reporte. En lo que se refiere a los actos que pertenecen a esta subcategoría, su presencia tiene relación con el ejercicio de la neutralidad por parte del entrevistador. En su mayoría, las realizaciones corresponden a citas textuales o paráfrasis de opiniones de otros que el entrevistador utiliza como soporte para la ejecución de los actos de elicitación. De esta manera, las opiniones que animan la ejecución de dichas preguntas no tienen que ver con opiniones del entrevistador, sino que corresponden a hechos de la realidad. Por otra parte, llama la atención la ocurrencia de algunos actos; por ejemplo, los de solicitud: propuesta, puesto que reflejan aspectos de los estilos de conducción de las entrevistas por parte de los distintos entrevistadores. Esta subcategoría tuvo una ocurrencia mayor por parte del primer entrevistador, pudiendo ser interpretado como un recurso que posiciona al entrevistador como más controlador del evento, en comparación con los otros dos. Al parecer, tanto la presencia como la ausencia de los actos subsidiarios pueden ser relevantes para la comprensión del tipo de interacción que se establece entre ambos participantes.

En ese mismo sentido, el análisis de las respuestas del entrevistado puede ser, también, una herramienta útil. De acuerdo a Clayman (1992), la neutralidad es un fenómeno interaccional que se alcanza en complicidad con el entrevistado, ya que éste no trata las iniciaciones del entrevistador como si expresaran opiniones personales sino que el entrevistado adhiere al supuesto de que las preguntas se sitúan dentro de los contextos propuestos por el entrevistador. Según algunos autores, incluso cuando la respuesta no ha satisfecho las presuposiciones del entrevistador, el entrevistado procura realizar respuestas que mitiguen el desacuerdo, utilizando marcadores de acuerdo o introducciones (*prefaces*) al inicio para, posteriormente, elaborar su opinión

soslayadamente (León 2004). La tabla que sigue resume los resultados de los actos de respuesta realizados por los entrevistados:

Tabla 15. Entrevistas 1, 2 y 3: Subcategorías de los actos de respuesta: ocurrencia y porcentaje.

Entrevistas		
Subcategorías de respuestas	Actos principales (número)	Actos principales (porcentaje)
Positiva	71	93.4%
Temporización	0	0%
Desafío	5	6.6%
Total	76	100%

Como es posible apreciar, sobre el 90% de los actos de respuesta son positivos y sólo un porcentaje menor corresponde a desafíos realizados por el entrevistado. Cabe señalar que una de las entrevistas no presenta ningún desafío. De los desafíos identificados, sólo uno corresponde a un acto de amenaza que cuestiona la neutralidad del entrevistador. Los restantes tienen relación con la falta de disposición para entregar opiniones concretas o información específica.

Por último, aunque estrechamente relacionado con lo antes señalado, abordamos el posicionamiento de neutralidad. El entrevistador 1, Wolf Blitzer, fue el que exhibió un mayor número de recursos. En realidad, el entrevistador hizo uso de un solo tipo de recurso: la atribución de opiniones controvertidas a terceros. En efecto, es recurrente que el entrevistador cite opiniones de otros políticos para apoyar las elicitaciones. Estas citas corresponden a un tipo de acto al que nos referimos anteriormente. Estos son los actos subsidiarios. Por su parte, el segundo entrevistador, Aaron Brown, exhibe un menor número de actos subsidiarios que apoyen los actos principales y que le permitan posicionarse neutralmente. Al parecer, esto se relaciona con el tema que motiva la entrevista. Si bien el tema es potencialmente controversial y terreno de debate político, ninguno de los dos participantes aprovecha la situación. El entrevistador realiza

preguntas sobre hechos puntuales (¿Cuánta gente pueden recibir?, ¿Cómo van a costear el albergue de las víctimas?, etc.), pero, en términos generales, no realiza preguntas de opinión o preguntas en que el entrevistado contraste sus puntos de vista con los de otros políticos. La única instancia en que realiza una pregunta de este tipo (ver entrevista 2, turno 15), el entrevistado sutilmente descarta toda posibilidad de comparación entre él y el alcalde aludido. De esta manera, también, descarta la posibilidad de utilizar la respuesta para criticar a su colega.

La entrevista 3 presenta mayores dificultades al intentar dar cuenta de los recursos de posicionamiento neutral. En primer lugar, la escasez de actos subsidiarios que apoyen las elicitaciones nos presentan turnos breves y precisos, orientados, principalmente, al cumplimiento de los actos principales del entrevistador. No obstante, la ausencia de este tipo de actos, nos parece, puede ser también un recurso para el mantenimiento de la neutralidad. Lo anterior parece contradecirse con el abandono de la neutralidad que, en forma permanente, el entrevistador hace cuando enuncia el tipo de relación que tiene con el entrevistado. En segundo lugar, en un plano alejado de la neutralidad, la ausencia de este tipo de actos puede ser interpretado como una forma de mantener el control discursivo del evento que, en ocasiones, parece pasar a manos del entrevistado. El entrevistado tiende a la realización de turnos extensos cuyo contenido va más allá de la respuesta esperada. De hecho, parece realizar actos informativos posteriores a los actos de respuesta que sirven como verdaderas iniciaciones.

5. CONCLUSIONES

El siguiente trabajo se propuso dar cuenta de un tipo de evento interaccional mediático, la entrevista noticiosa televisiva, a través de la aplicación de dos modelos de análisis de la interacción comunicativa que se enfocan en aspectos distintos del discurso. El primero corresponde al modelo de análisis de la conversación casual de Amy Tsui (1994) y el segundo, al modelo de análisis del posicionamiento neutral de Steven Clayman (1992). Ambos modelos provienen de áreas de estudio relacionadas que comparten el eclecticismo resultante de la consideración de diversos trabajos en torno a la conversación dentro de sus propuestas. La aplicación de estos dos modelos en el presente estudio fue compatible. El propósito era responder las tres preguntas de investigación planteadas al inicio de este trabajo. Mientras que el primer modelo se utilizó para identificar los actos discursivos de ambos participantes, el segundo, por su parte, sirvió para identificar la presencia de recursos para el posicionamiento de la neutralidad. En ambos casos, los modelos fueron una valiosa contribución para este estudio.

En lo que se refiere a las iniciaciones del entrevistador, el modelo de Tsui se utilizó para confirmar un hecho que puede parecer evidente. En efecto, los actos principales realizados por el entrevistador que presentan mayor número de ocurrencias son aquellos que pertenecen a la clase elicitación. Sin embargo, el modelo permitió, además, descubrir otro tipo de categorías que el entrevistador ejecuta como actos principales e indagar en su significación. Del mismo modo, fue posible constatar que algunos entrevistadores realizan prácticas que tienden a desviarse del género de la entrevista y que algunos autores han denominado ‘prácticas conversacionales’ de la entrevista. De hecho, la tríada propuesta (I-R-S) por Tsui para el análisis de la conversación casual presenta ocurrencias en la tercera entrevista del corpus, lo que puede servir para apoyar la idea de la conversacionalización de la entrevista. Aunque en un número pequeño, el movimiento de seguimiento fue identificado en algunos turnos correspondientes al

entrevistador. En este mismo sentido, la identificación y análisis de los actos de respuesta muestran que los turnos del entrevistado no sólo cumplen esta función discursiva. De hecho, los turnos del entrevistador analizados en este estudio son extensos y, en algunos casos, se aprecia la realización de movimientos no sólo de respuesta sino también de iniciación. Además, dichos turnos pueden servir para propósitos políticos del entrevistado, es decir, para exponer las opiniones de los grupos políticos a los cuales representan y que pueden servir para posicionar ciertos temas en la opinión pública. Como consecuencia, se produce una verdadera contienda por conseguir el control del discurso. Esta batalla discursiva se lleva a cabo desde dos frentes con estrategias diferentes. Por un lado, el entrevistado se desplaza desde los actos de respuesta a movimientos que pueden ser interpretados como iniciaciones. Por otro lado, el entrevistador intenta contrarrestar esta situación a través de la ejecución de elicitaciones que parecen no reconocer las iniciaciones del entrevistado como tal tipo de movimiento discursivo. De esta manera, el entrevistador, en general, se mantiene en su papel de formulador de las elicitaciones pertinentes al evento. Si bien la situación descrita no es generalizada, se aprecia en dos de las tres entrevistas, específicamente en la primera y la tercera. De todas formas, el elevado porcentaje de respuestas positivas da cuenta de entrevistados cooperadores que cumplen con el papel asignado previamente por el formato de la entrevista.

Es pertinente señalar que, en cuanto a la identificación de los actos de respuesta, el modelo de Tsui representa un avance considerando que la tradicional segunda parte de los intercambios comunicativos no presenta, según Tsui, una gran cantidad de estudios que profundicen en la descripción de este movimiento, como ha sido el caso de las iniciaciones. Sin embargo, parece insuficiente en la caracterización de este tipo de actos. Su definición es tan general que no alcanza el nivel de acuciosidad y precisión presentes en la descripción exhaustiva de las iniciaciones. Un aporte en este sentido lo constituye el trabajo de León (2004) y su análisis semántico de las respuestas en entrevistas de este mismo estilo. La autora propone que, incluso, cuando los entrevistados van a expresar desacuerdo inician sus turnos con expresiones de acuerdo que se ajustan a las expectativas de respuestas deseadas (*preferred answers*). En consecuencia, se sugiere

que futuros trabajos se propongan estudiar este tipo de actos para profundizar y refinar su descripción.

Con el propósito de enriquecer el análisis, se utilizaron algunos aportes provenientes de otras fuentes, por ejemplo, la gramática de Huddleston y Pullum (2002). En este sentido, el aporte de esta gramática es la taxonomía de las preguntas y sus correspondientes realizaciones sintácticas, así como la discusión actualizada, detallada y ecléctica sobre el tema. Aunque el modelo de Tsui presenta un rango de realizaciones gramaticales posibles para cada acto discursivo, la terminología utilizada resultó ser, en ocasiones, algo confusa. Otro aporte a este estudio lo constituye el trabajo sobre la hibridación del género de la entrevista política televisiva realizado por Gerda Lauerbach (2004). El trabajo de Lauerbach contribuye a la comprensión del fenómeno de los medios desde una mirada ecléctica que recoge aportes del análisis de la conversación, de la sociología de los medios de comunicación, de la teoría de género de Hasan (1985, en Halliday y Hasan 1985) y de la lingüística sistémico-funcional. Los conceptos organizacionales del género de la entrevista política televisiva propuestos en dicho trabajo fueron adoptados en los casos que era pertinente.

Por su parte, el modelo de Clayman (1992) fue una herramienta útil para identificar las instancias en que se producen los cambios de posicionamiento; sin embargo, la generalidad de la definición de los recursos de posicionamiento neutral, así como el número limitado de los recursos propuestos por el modelo generaron resultados insatisfactorios desde la perspectiva tanto cuantitativa como cualitativa del análisis. De los recursos propuestos por este modelo, sólo uno fue identificado, a saber, ‘la atribución de una aseveración a terceras personas’, con el consecuente uso de los pronombres en tercera persona singular y plural. No hubo ocurrencias de ‘uso de la voz pasiva, con el fin de no identificar las fuentes que animan el discurso’. Asimismo, la estrategia que Clayman denomina ‘endoso de la autoría de una aseveración a grupos representativos de gente’ tampoco presentó ocurrencias. Por otro lado, si se comparan estas tres estrategias, aparece que dos de ellas tienen elementos comunes. Tanto ‘la atribución de una aseveración a terceras personas’ como el ‘endoso de la autoría de una aseveración a grupos representativos de gente’ involucran la referencia de enunciados a terceros; de

manera que se propone que sea considerado como una sola estrategia. Es posible que un estudio de los enunciados de los turnos de los participantes de la entrevista en un nivel micro pueda ser útil para enriquecer este modelo.

Cabe resaltar que los resultados de este estudio no pueden ser considerados como concluyentes o definitivos. Se requiere de un corpus mayor y más diverso para poder llegar a resultados que representen un grado de validez óptimo. Sin embargo, se considera que este estudio puede representar un aporte tanto para el campo del análisis del discurso como para los estudios de comunicación de medios de masas. Además, puede ser útil en el campo de la enseñanza para los profesores de ‘inglés para propósitos específicos’ (IPE) puesto que da cuenta de la clase de realizaciones recurrentes en este tipo de intercambio mediático. De hecho, este estudio presenta resultados interesantes en términos de realizaciones gramaticales y definiciones del concepto de pregunta, que podrían ser de utilidad en la enseñanza de la lengua inglesa, tanto para propósitos generales, y aun más, para propósitos específicos. En consecuencia, puede servir para la revisión de los contenidos de los programas de IPE sobre la base de un estudio descriptivo, en contextos reales, de las ocurrencias de preguntas y respuestas que caracterizan este género.

Finalmente, se propone que futuros trabajos se orienten a profundizar en los conceptos de ‘parcialidad’ y ‘prácticas conversacionales’, así como en sus correspondientes realizaciones. El estudio de la relación entre lenguaje e intencionalidad cobra especial interés en eventos de habla que han probado tener efectos tan perdurables para la historia de un país como lo es, actualmente, la entrevista televisiva, en especial, la entrevista política.

Referencias

Bell, A. y Garret, P. (Eds.) 2000. *Approaches to media discourse*. Oxford: Blackwell Publishers.

Biber, D., Leech, G. y Conrad, S. 2001. *Student's Longman grammar of spoken and written English*. Oxford: Longman Group.

- Biber, D., Leech, G. y Conrad, S. 2001. *Longman grammar of spoken and written English*. Oxford: Longman Group.
- Brokensha, S.I. 2002. The sequential organization of South African business-news interview openings. *South African Linguistics and Applied Language Studies* 20:1-12.
- Brokensha, S.I. 2002. South African news interview talk: the interviewer's maintenance of a position of neutrality. *South African Linguistics and Applied Language Studies* 20:13-23.
- Calsamiglia, H. y Tusón, A. 2002. *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*. Barcelona: Editorial Ariel, S.A.
- Clayman, S.E. 1991. News interview openings: aspects of sequential organization. En Scannell, P. (Ed.), *Broadcast talk*. Londres: Sage Publications Ltd.
- Clayman, S.E. 1992. Footing in the achievement of neutrality: the case of news-interview discourse. En Drew, P. y Heritage, J. (Eds.), *Talk at work: interaction in institutional settings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Clayman, S.E. y Heritage, J. 2002. Questioning presidents: journalistic deference and adversarialness in the press conferences of U.S. Presidents Eisenhower and Reagan. *Journal of Communication* 52:4.
- Clayman, S. E. y Heritage, J. 2002. *The news interview. Journalists and public figures on the air*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coulthard, M. y Brazil, D. 1981. Exchange structure. En Coulthard, M. y Montgomery, M. (Eds.), *Studies in discourse analysis*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Drew, P. y Heritage, J. (Eds.). 1992. *Talk at work: interaction in institutional settings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Egins, S. y Slade, D. 1997. *Analyzing casual conversation*. Londres: Cassell.
- Ensink, T. 1996. The footing of a royal address: an analysis of representativeness in political speech, exemplified in Queen Beatrix' address to the Knesset on March 28, 1995. *Current Issues in Language and Society*. Vol. 3, No 3.
- Fairclough, N. 2000. Political discourse in the media: an analytical framework. En Bell, A. y Garret, P. (Eds.), *Approaches to media discourse*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Fetzer, A. y Weizman, E. 2006. Political discourse as mediated and public discourse. *Journal of Pragmatics* 38: 143-153.

- Finlayson, A. 2001. The problem of the political interview. *Political Quarterly* 72:3.
- Flores, C., Barrera, M., Flores, G. y Gutiérrez, G. 2000. *A discorsal analysis of English conversation: sequencing patterns and functions of utterances*. Seminario de Investigación para optar al grado de Licenciado en Lengua y Literatura Inglesa. Universidad de Chile.
- Goffman, E. 1959. *The presentation of self in everyday life*. Nueva York: Doubleday.
- Goffman, E. 1974. *Frame analysis*. Nueva York :Harper and Row.
- Goffman, E. 1981. *Forms of talk*. Filadelfia: University of Philadelphia Press.
- Gordon, D. y Lakoff, G. 1975. Conversational postulates. En Cole, P. y Morgan, J.L. (Eds.), *Syntax and semantics Vol. 3: Speech acts*. Nueva York: Academic Press.
- Greatbatch, D. 1992. On the management of disagreement between news interviewees. En Drew, P. y Heritage, J. (Eds.), *Talk at work: interaction in institutional settings*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Greatbatch, D. 2000. Conversation analysis: neutralism in British news interviews. En Bell, A. y Garret, P. (Eds.), *Approaches to media discourse*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Gumperz, J. 1977. Sociocultural knowledge in conversational inference. En Saville-Troike, M. (Ed.), *Linguistics and anthropology. 28th Annual Round Table Monograph Series in Languages and Linguistics*. Washington, DC: Georgetown University Press.
- Halliday, M.A.K. 1978. *Language as social semiotic*. Londres: Edward Arnold.
- Halliday, M.A.K. y Hasan, R. 1985. *Language, context and text: aspects of language in a social-semiotic perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Halliday, M.A.K. 1994. Introduction to functional grammar. Segunda edición. Londres: Edward Arnold.
- Hammersley, M. y Atkinson, P. 1994. *Etnografía: métodos de investigación*. Barcelona: Paidós.
- Harris, S. 1991. Evasive action: how politicians respond to questions in political interviews. En P. Scannell (Ed.), *Broadcast talk*. Londres: Sage Publications Ltd.
- Heritage, J. 2002. The limits of questioning: negative interrogatives and hostile question content. *Journal of pragmatics* 34: 1427-1446.

- Huddleston, R. 1984. *Introduction to the grammar of English*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Huddleston, R. y Pullum, G. 2002. *The Cambridge grammar of the English language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hymes, D. 1972. On communicative competence. En Pride, J.B. y Holmes, J. (Eds.), *Sociolinguistics*. Harmondsworth: Penguin.
- Katz, J.J. 1977. *Propositional structure and illocutionary force*. Nueva York: Crowell.
- Labov, W. 1972. *Sociolinguistic patterns*. Filadelfia: University of Pennsylvania Press.
- Labov, W. y Fanshel, D. 1977. *Therapeutic discourse*. Nueva York: Academic Press.
- Lauerbach, G. 2004. Political interviews as hybrid genre. *Text* 24 (3): 353-397.
- León, J. 2004. Preference and “bias” in the format of French news interviews: the semantic analysis of question-answer pairs in conversation. *Journal of Pragmatics* 36: 1885-1920.
- Levinson, S. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lyons, J. 1977. *Semantics I y II*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mardones, J.M. 1991. *Filosofía de las ciencias humanas y sociales: materiales para una fundamentación científica*. Barcelona: Editorial Anthropos.
- Quirk, R., Greenbaum, S., Leech, G. y Svartvik, J. 1972. *A grammar of contemporary English*. Londres: Longman.
- Quirk, R., Greenbaum, S., Leech, G. y Svartvik, J. 1985. *A comprehensive grammar of the English language*. Londres: Longman.
- Sacks, H. y Schegloff, E. 1979. Two preferences in the organization of reference to persons and their interaction. En Psathas, G. (Ed.), *Everyday language: studies in ethnomethodology*. Nueva York: Irvington Publishers.
- Scannell, P. (Ed.). *Broadcast talk*. Londres: Sage Publications Ltd.
- Schegloff, E. y Sacks, H. 1973. Opening up closings. *Semiotica* 7/4: 289-327.
- Searle, J. 1971. *The philosophy of language*. Londres: Oxford University Press.
- Sinclair, J. y Coulthard, M. 1975. *Towards an analysis of discourse*. Oxford: Oxford University Press.
- Stenström, A. 1994. *An introduction to spoken interaction*. Nueva York: Longman.

Tsui, A. 1991c. Sequencing rules and coherence in discourse. *Journal of Pragmatics* 15: 111-29.

Tsui, A. 1994. *English conversation*. Oxford: Oxford University Press.

Yule, G. 2002. *The study of language*. Cambridge: Cambridge University Press.

Yule, G. 2002. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.