

## REFLEXIONES SOBRE LA DINÁMICA INTERLOCUTIVA EN LA ENTREVISTA CON FINES SEMIOLINGÜÍSTICOS

ANTONIO M. BAÑÓN HERNÁNDEZ  
*Universidad de Almería (España)*

**ABSTRACT:** This article discusses the communicative process of informants participating in a sociolinguistic interview. Demanding of information, textual promotion and changing of subject-matter are analyzed as typical habits of the interviewer role. Examples of interview-

ed communicative behaviour are offered. The cases show that the interviewed not merely satisfies the interviewer's demand of information, but goes beyond the limits of metadiscourse context.

### 1. INTRODUCCIÓN: LA ENTREVISTA CON FINES SEMIOLINGÜÍSTICOS

El término *entrevista* hace referencia a un *prototipo* con el que se corresponden en mayor o menor medida las distintas manifestaciones discursivas que se identifican con el género. En este trabajo, deseamos ofrecer algunas propuestas para la caracterización pragmalingüística tanto del entrevistador como del entrevistado que participan en una de esas manifestaciones: la entrevista con fines semiolingüísticos<sup>1</sup>. Antes de pasar a exponer esas características, sin embargo, haremos algunos comentarios generales en torno a este tipo de interacción.

Mauricio Pilleux defiende que en interacciones de esta clase «se puede

---

1 Dichas propuestas son el fruto de nuestra observación del *Corpus para el estudio del habla de Almería*, elaborado por el grupo *ILSE* (Investigaciones histórico-lingüísticas y de las hablas vivas del sureste español), Departamento de Filología Española y Latina de la Universidad de Almería. Tenemos que advertir, con todo, que no sólo nos hemos servido para este artículo de las entrevistas que finalmente han sido seleccionadas, sino también de algunas que no lo fueron.

encontrar el discurso *narrativo*, esto es, una secuencia de eventos que hace mención al pasado; el discurso *expositivo*, estructurado en torno a un tema determinado; el discurso *argumentativo*, en el que la secuencia puede mostrar razones a favor o en contra de una determinada posición u opinión, y el discurso *descriptivo*, usado para detallar o describir a personas, lugares o cosas» (1995:98). En efecto, otras fórmulas para la obtención de información (pensamos sobre todo en la encuesta) no aseguran tal riqueza estilística<sup>2</sup>. Fernando Martínez Vallvey (1995:27), por su parte, alude al conocimiento intuitivo que normalmente los interlocutores tienen de interacciones como la entrevista, lo que implica además su adecuación, también más o menos intuitiva, al papel de entrevistador o de entrevistado y a los límites que tales funciones establecen.

Pero no todo son ventajas; entre los inconvenientes, tenemos que citar las dificultades inherentes a la búsqueda de un estilo de habla espontáneo e informal, cuando es éste el más deseado; tengamos en cuenta que la entrevista tiende a desarrollarse en los límites de la formalidad, sobre todo por la presencia de la grabadora, lo que implica la perdurabilidad de las declaraciones del testigo y la incertidumbre por parte del entrevistado con respecto al uso que de esas declaraciones pudiera hacerse en el futuro, así como por el desconocimiento del entrevistador, circunstancia que produce una natural *reactancia* (Nahoum, 1961:50)<sup>3</sup>. Otro inconveniente pudieran ser las numerosas variables que intervienen en la entrevista (Bingham y Moore, 1973:14) y que la convierten en un género especialmente complejo; nos referimos, por ejemplo, a factores de orden psicológico; en cierto sentido, podemos decir que toda entrevista es psicológica (Nahoum, 1961:2).

En definitiva, la actitud más atinada, desde nuestro punto de vista, es la defendida por Nancy Vázquez Veiga (1995:24-25), que coloca el debate en sus

---

2 Luis Illueca afirma —claro que desde intereses científicos distintos a los nuestros— que «entre las muchas ventajas que la entrevista presenta, cabe señalar su facilidad de adaptación a las diversas finalidades que con ella se pretenden» (1971:23).

3 Sobre el grado de formalidad o no formalidad, Mauricio Pilleux (1995:97) opina que la entrevista es una interacción «*informal*, producto de la espontaneidad del discurso interaccional. Sin embargo, puede llegar a ser más o menos formal de acuerdo a la situación de habla en que los participantes pueden estar involucrados». Nosotros, sin embargo, creemos que el tipo de entrevista al que nos referimos (y también M. Pilleux) es fundamentalmente formal y, de acuerdo a la situación de habla, podrá llegar a ser más o menos informal.

justos términos: «Pretender convertir una entrevista en una conversación ordinaria no tiene mucho sentido. Empeñarse en mostrar que en los datos obtenidos influyó mínimamente la presencia del entrevistador o de la grabadora, no parece resultar muy productivo. Consideramos preferible, a la vista de la escasez de monografías sobre el tema, centrar nuestros esfuerzos en el estudio de los rasgos característicos de este tipo de interacción: cómo en ocasiones el entrevistado se dirige a la grabadora, cómo en otras rectifica su discurso al percatarse de que está siendo grabado, cómo no pocas veces se obtienen muestras excelentes de estilo espontáneo, etc. Utilizar un corpus de conversación semidirigida es tan lícito como utilizar un corpus de conversación espontánea, y si insistimos en compararlos, posiblemente perderemos de vista el hecho de que conocer las características del corpus del que se han obtenido los datos es fundamental. Cada tipo de interacción nos proporciona unos datos concretos, aislarlos del contexto en el que han tenido lugar, supondría volver al punto de partida de la gran mayoría de las investigaciones lingüísticas heredadas del estructuralismo y generativismo».

Lo cierto es que tanto el entrevistador como el investigador que se valga de los datos conseguidos mediante este tipo de comunicación oral deben ser buenos conocedores de la estructura y de la complejidad pragalingüística del género, y deben estar convencidos de la determinación que lo superestructural y contextual, así como lo macroestructural o temático-textual, ejercen sobre los distintos usos fónicos, morfosintácticos o sintáctico-semánticos de los participantes.

En cuanto a la superestructura, para Beatriz Gallardo (1996:175-178), las siguientes categorías constituyen el esquema estructural de la entrevista: una *introducción* o *entradilla*, en la que se proporcionan datos contextuales acerca del entrevistado y, en caso de ser pertinente, de las causas que motivan la celebración de la entrevista. Esta introducción puede haber sido precedida por un *preámbulo* o *preentrevista*, una conversación preliminar en la que los participantes toman contacto y negocian, unas veces de forma explícita y otras de forma más bien implícita, los términos en los que se desarrollará la interacción. Tiene, además, mucho de 'captatio benevolentiae'. El final de esta categoría está marcado por la *pregunta inicial*, mediante la cual se da por inaugurada la entrevista. A partir de este momento, pues, se inicia una sucesión de *secuencias de historia*, consis-

tentes en la petición de información por parte del entrevistador (generalmente mediante la pregunta directa, aunque hay fórmulas de diversificación de esta petición) y en la narración de una historia por parte del entrevistado.

Pésimas son las consecuencias que sobre la entrevista, en general, tiene el descuido de los márgenes conversacionales: preámbulo o preentrevista y despedida<sup>4</sup>. La *pre-entrevista* o *preámbulo conversacional* debe consolidar el proceso de atenuación de prejuicios, contribuir a la consecución de un ambiente propicio a la conversación espontánea y aumentar nuestro conocimiento del entrevistado; de ahí que los entrevistadores deban cuidar hasta el mínimo detalle esta parte de la interacción, considerándola tan importante como la grabación propiamente dicha, ya que ésta será, en cierto sentido, la consecuencia inevitable de aquélla. También es el momento ideal para lograr que el entrevistado se aleje del nerviosismo que implica el hecho de ser grabado, especialmente cuando es una persona poco acostumbrada a hablar en público (la mayoría en estos casos). De igual forma, en esta toma de contacto, el entrevistador evitará aparecer ante el entrevistado como una persona superior (en estatus o en preparación) e intentará mostrarse amable, alejándose, sin embargo, de toda condescendencia. Se trata, en última instancia, de que el entrevistador no cometa el error de convertirse a sí mismo en personaje principal de la interacción (Nahoum, 1961:49-50). En estos instantes previos hay que utilizar los conocimientos sociales y estadísticos de la zona (uno de los fundamentos, por cierto, de todo trabajo sociolingüístico). El entrevistador, pues, tiene que estar al tanto de esta información en la mayor medida posible. Mostrando con mesura su competencia en este terreno, aumentará su credibilidad en tanto que persona interesada por el tema del que se va a hablar y no como mero mediador de un testimonio. La preparación del director de la entrevista puede completarse con la información derivada de una posible adscripción en mayor o menor grado a la red social asignable a su interlocutor. Igualmente, el tanteo que caracteriza esta fase previa al desarrollo de la grabación sirve por lo normal, como manifiesta Humberto López Morales (1994:77), para

---

4 «Si bien desde un punto de vista cuantitativo los preliminares y la despedida ocupan poco tiempo, no obstante adquieren importancia en tanto y en cuanto son, por una parte, la 'introducción' del entrevistado en la conversación, y por otra, la 'salida' del mismo cuando ya ha disminuido la tensión y el entrevistado se siente 'libre' y puede decir, en el último momento, cosas harto interesantes» (Riccardi *et alii*, 1966:151).

observar las preferencias temáticas del entrevistado, con independencia de que luego la propia conversación confirme o no dichas preferencias.

En la superestructura, en realidad, no todo atañe únicamente al esquema del género discursivo, sino que también hay que tomar decisiones con respecto a los *factores contextuales* que pueden incidir de distinta manera en un texto u otro, pero que, en todo caso, determinan su posterior desarrollo. Nos referimos, por ejemplo, a la *función que desempeñan* los participantes en la entrevista. Se trata básicamente de saber si la interacción resulta simétrica o asimétrica. Siempre que algún interlocutor tenga más poder o dominio sobre la dinámica de la interacción, ésta debe ser caracterizada como asimétrica; en caso contrario, la interacción será simétrica. Finalmente, esa asimetría trasciende, por igual, a la propia participación en la interacción. Hay géneros en los que el receptor es fundamentalmente pasivo y géneros en los que el receptor sabe que puede participar activamente en el proceso comunicativo. La entrevista es una interacción asimétrica, ya que uno de los actores domina el conocimiento, el desarrollo y la duración no sólo de los temas sino también de la entrevista como tal; esto sin contar con el grado de conocimiento que se tenga sobre sus objetivos últimos. Ahora bien, esta asimetría funcional —o 'diferencial de poder', según A. Sánchez y V. Salvador (1993:111)— debe ser cotejada con la simetría o asimetría sociales; primero, con el sentimiento generalizado de que el informante está "haciendo un favor" al entrevistado (Gallardo, 1994:230), y segundo, porque, en efecto, puede suceder que haya huellas explícitas de superioridad socio-

económica o socio-cultural del entrevistador sobre el entrevistado o viceversa, y este cruce de jerarquías (la funcional-discursiva y la social) debe ser interpretado adecuadamente<sup>5</sup>.

El entrevistador debe soslayar —salvo que sea absolutamente necesario— las

---

5 Dicen Gunther Kress y Roger Fowler (1983:90): «Típicamente —y ciertamente en las dos entrevistas que vamos a examinar—, los estatutos de poderoso y desamparado adscritos por el formato de la entrevista al *E<sub>r</sub>* (entrevistador) y al *E<sub>o</sub>* (entrevistado) respectivamente coinciden con una diferencia de poder que ocupan por razones exteriores a la entrevista misma: empleador/desempleado, maestro/posible alumno, adulto/ joven, etc. Pero vale la pena señalar de pasada que esta correspondencia no siempre es tan nítida». Nuestro consejo a los entrevistadores es, en todo caso, practicar, aunque discretamente, la *acomodación comunicativa* ya que, como dicen R. Riccardi y sus colaboradores (1966:120), no es posible producir una buena interacción si no hay aproximación entre los participantes y si no se acomoda el lenguaje para que, por ejemplo, toda pregunta sea entendida convenientemente por el receptor.

referencias explícitas a su dominio (Frattini y Quesada, 1994:239) y, además, no dar muestras de superioridad sociocultural dado que podrían afectar negativamente al comportamiento del testigo. Así, por ejemplo, hay que sopesar la incorporación de expresiones que pongan en duda su capacidad de comprensión (*¿me has pillado la pregunta?*), cuando, en realidad, convendría, por estrategia conversacional, derivar la responsabilidad hacia la propia capacidad de transmisión del mensaje (diciendo, pongamos por caso, *no sé si me he explicado bien*):

EJEMPLO 1:

A.-Pero:/ generalmente en televisión/ por lo menos en los/ en las estatales y en las privadas también// que tienen las/ centrales en Madrid// todos los periodistas/ los locutores/ suelen ser castellanos y entonces lo que nos están enseñando es la norma castellana/ de forma que si tú dices que ayuda a hablar mejor ayudaría a hablar mejor esa norma castellana/ que tú misma has dicho antes que no entiendes// *¿Me has pillado la pregunta?* (M-33-C).

Las lindes entre este género discursivo y otros parecidos, como el *interrogatorio* o el *examen oral*, no siempre están trazadas de manera nítida; de hecho, la entrevista es utilizada también para la evaluación de aptitudes con los más heterogéneos fines (por ejemplo, para la selección de personal), lo que la aproxima ciertamente al examen. Será obligación del entrevistador, en el tipo de texto que nos ocupa, dejar bien establecido (unas veces de forma explícita y otras de manera implícita, provocando que el entrevistado las deduzca de nuestro comportamiento) que no estamos ante otro género distinto al propuesto (y acordado) y que, en cualquier caso, no se trata de un examen, ni por el tono, ni por los límites temporales, ni por la jerarquización socio-funcional, ni tampoco por la búsqueda de respuestas más o menos correctas. Sucede que no siempre la interpretación del marco ofrecida por el entrevistador coincide con la realizada por el entrevistado, circunstancia que acrecienta notablemente el recelo y más aún si el diálogo se convierte en una sucesión de interrogaciones.

Tenemos ejemplos más que suficientes de la sensación que, a pesar de todo, tiene el entrevistado de estar siendo en cierto sentido objeto de una evaluación. En este final de una de las conversaciones que forman nuestro *corpus*, se manifiesta justamente esa sensación al pedir al entrevistador una valoración cuantitativa del 1 al 10:

EJEMPLO 2:

A.-Pues muchas gracias/ Ya está todo/

B.-¿Qué?, ¿un diez o un cinco?/

A.-Vamos a ver/ (M-50-C).

En esta respuesta a preguntas sobre temas más específicos apreciamos idéntico sentimiento; el entrevistado cree que hay una única contestación posible y de ahí que responda interrogando a su vez a (A), a quien indirectamente pide una confirmación:

EJEMPLO 3:

A.-¿Dónde cree usted que se habla mejor el español?/

B.-¿En España?/ (M-71-C).

Es lo mismo que sucede con respuestas extremadamente genéricas que lo único que desean es evitar una supuesta equivocación:

EJEMPLO 4:

A.-¿Qué nombre da usted a la lengua o al modo de hablar que utiliza?/

B.-Pues yo, lo normal, sí//

A.-O sea, que ni dialecto, ni habla, ni//

B.-Yo no, la normal//

A.-No le da/ ningún nombre/

B.-Yo no, no/

A.-La forma de hablar que tiene/

B.-Yo la normal, siempre/ (M-55-C).

Para evitar esta confusión, conviene tranquilizar al entrevistado en momentos concretos ante la manifestación de su desconocimiento. Especialmente interesante son los siguientes fragmentos: en el primero, el entrevistado dice no haber ido nunca a la escuela, y en el segundo, otra testigo cree haber sido pillada, afirmación ante la cual el entrevistador reacciona con agilidad, negando que ese fuese el deseo:

EJEMPLO 5:

B.-No te puedo decir/ Es que, mira, yo te voy a decir una cosa, es que yo toda mi vida, ¿sabes?, y por eso el día que deje, no haga nada, me muero/ Toda mi vida me he dado buenas panzadas de trabajar, no he tenido/ Mira, ¿tú te puedes creer/ yo sepa leer y escribir sin ir a la escuela/ y las cuatro reglas/ (H-67-C).

EJEMPLO 6:

A.-Y el alcohol, ¿qué lo consideras/ una droga dura o una droga blanda?/

B.-°(Ahí me estás pillando) (risa) [porque]

A.-[No:] (M-33-C).

## 2. PROCESOS FUNDAMENTALES QUE AFECTAN AL COMPORTAMIENTO PRAGMALINGÜÍSTICO DEL ENTREVISTADOR

La función del entrevistador se resuelve en tres procesos básicos relacionados con el control sobre la evolución temático-textual de la entrevista: 1.-*petición de información*, que se manifiesta, habitualmente, mediante interrogaciones, aunque hay otras fórmulas a través de las cuales superar, en lo posible, la monotonía formal; 2.-*promoción* de respuesta, proceso consistente en la puesta en marcha de procedimientos diversos de ayuda para que el entrevistado responda y/o alargue su turno sobre un determinado tema el mayor tiempo posible; y 3.-*transición o cambio de un tema a otro*. El cambio tiene lugar cuando se presenta un nuevo asunto para su tratamiento conversacional; la transición, cuando ese nuevo tema mantiene conexiones desde algún punto de vista con el anterior.

Como se puede suponer, el sólido manejo de estos tres procesos a la hora de la verdad es muy difícil de conseguir y es una de las causas de la tantas veces aludida complejidad en el arte de entrevistar (Fratini y Quesada, 1994:265).

### 2.1. *Petición de información*

Con ser el proceso nuclear, un entrevistador no puede abordar su trabajo pensando que debe limitarse a interrogar al testigo. De ser así, la sensación que se transmitiría sería, muy probablemente, la de despreocupación, desinterés e inhibición. El deseo de que el testigo hable cuanto más mejor y el imaginar que, a cambio, él no debe intervenir, así como el suponer que en los objetivos últimos son más importantes los usos lingüísticos que el contenido conversacional, pueden llevar al entrevistador con fines semiolingüísticos, en efecto, a distanciarse sobremanera.

En todo caso, como decimos, es evidente la relevancia de este proceso, motivo por el cual hay que evitar, de entrada, emisiones confusas:

#### EJEMPLO 7:

A.-Y, o sea, después de haber trabajado, ¿a qué te dedicas?/ O sea, ¿ya te dedicas a tu tiempo libre?/ (M-22-C),

y, en general, cuidar la formulación:



**EJEMPLO 8:**

A.-¿Piensa que el tiempo que le deja libre su ocupación es bastante para?/¿Cómo diría yo?/ ¿que si su trabajo le da tiempo necesario para estar usted con su familia el tiempo que usted desearía?/ (H-36-C).

La acumulación de peticiones de información en un mismo turno puede dificultar la participación relajada del entrevistado:

**EJEMPLO 9:**

A.-Primero, cuenta cuál es tu situación y en qué tra-/ Bueno, estarás jubilado, y habla, y cuéntame cómo desarrollas un día normal de la semana (H-71-B).

Hay que facilitar, por contra, la comprensión de los mensajes, especialmente si se aprecia alguna muestra (lingüística o no) de duda. Resulta muy útil en este sentido la repetición al final del turno del núcleo de la pregunta originaria:

**EJEMPLO 10:**

A.-Entonces, ¿tú crees que son decisivos los años que tú has estado allí/ para poder determinar en qué ciudad o en qué país incluso te gustaría vivir?/ ¿Tú crees que son suficientes años para decirlo?/ (H-23-A).

También lo es la inclusión de distintos grados de especificación de la primera pregunta en el mismo turno:

**EJEMPLO 11:**

A.-¿Notas alguna diferencia entre el ambiente de otras épocas y el de ahora?/ ¿El ambiente de gente joven en cuanto a los sitios de reunión?/ (H-23-A).

Es desaconsejable el abandono de una pregunta cuando el testigo no la entienda puesto que, si así fuese, parecería que el entrevistador es incapaz de aclararla o –lo que es más grave– que piensa que su interlocutor va a ser incapaz, por mucho que se esfuerce, de entenderla:

**EJEMPLO 12:**

A.-¿Y qué nombre le das a la lengua o al modo de hablar que tú utilizas?/ O sea, ¿tú cómo lo llamas a lo que normalmente hablas?/

B.-Pues/ es que no te entiendo la pregunta/

A.-Que/ el nombre que le das a la lengua/ O sea, el modo de hablar que, que, cómo lo llamas/

B.-Pues sería/

A.-Bueno, sí// ¿no lo entiendes?/

B.-Es que no, es que no te entiendo muy bien/

A.-Bueno, da igual, pasemos a otra pregunta/ (H-22-C).

La interrogación –ya lo comentábamos–no es la única fórmula para pedir información; lo normal es variar en la medida de lo posible la materialización discursiva de estos actos comunicativos:

EJEMPLO 13:

A.-Me gustaría que (...)/ (H-27-A).

EJEMPLO 14:

A.-Empieza a decirme (...)/ (M-16-B).

EJEMPLO 15:

A.-Cuéntame (...)/ (M-17-B).

Ahora bien, al seleccionar nuevas formas de requerimiento debiera evitarse, en última instancia, el extremo distanciamiento con respecto a la enunciación:

EJEMPLO 16:

A.-Te tengo que preguntar (...)/ (H-71-A).

EJEMPLO 17:

A.-Una pregunta que dice (...)/ (M-16-B).

EJEMPLO 18:

A.-Te leo una (...)/ (M-25-B).

Hay peticiones demasiado genéricas que dan la impresión de desinterés por el contenido y una patente preocupación por la cantidad de discurso, actitud poco halagadora para los receptores:

EJEMPLO 19:

A.-Hoy dicen que han corta(d)o las carreteras/ ¿Lo has oído?/

B.-Sí, cuatro horas/

A.-Pues cuéntame algo de eso/ (M-71-B).

## *2.2. Promoción del discurso del entrevistado sobre un determinado tema*

Prolongar en la medida de lo posible la conversación sobre un tema sin incomodar al compañero es otra de las funciones básicas del entrevistador; una función que, por cierto, mucho tiene que ver con la seducción (Gallardo, 1994:232). Ciertamente, hace falta preparación y también intuición para dominar este proceso. Resulta muy difícil transmitir pautas en lo que a intuición se refiere, pero sí podemos realizar algunos comentarios en lo que respecta a la preparación. Así, si bien la promoción es básica a lo largo de toda la entrevista, es evidente que mucho más lo será en aquellos contextos en los que el testigo se distancie e incluso se inhiba:

EJEMPLO 20:

A.-¿Le gustaría dedicar su tiempo libre a otro tipo de actividades?/

B.-No me lo he planteado/ (M-30-C).

Hasta en casos de respuestas tajantes, la elección de fórmulas de promoción debiera producirse con el esmero suficiente como para no resultar, a su vez, demasiado estrictos; quizás en este ejemplo la reacción sea algo descuidada:

EJEMPLO 21:

A.-Pero, a ti eso te parece correcto, ¿no?/

B.-A mí ni me parece correcto ni incorrecto// Si les gusta hacerlo//

A.-Pero alguna opinión tendrás, independientemente de que te dé igual o no lo que ellos hagan/ (M-25-B).

La *insistencia* ciertamente es la manera más directa de promover el discurso del entrevistado:

EJEMPLO 22:

A.-Mm, mm, ¿crees que hay diferencia entre el habla de los hombres y el habla de las mujeres?/

B.-Yo creo que no/

A.-¿Ninguna?/ (M-43-B).

y su presencia se hace casi obligatoria cuando el interlocutor da muestras de no haber comprendido bien la pregunta o de dudar en exceso sobre la respuesta adecuada:

EJEMPLO 23:

A.-Mm, mm, ¿te gustaría dedicar tu tiempo libre a otras actividades?/// Si tuvieras más tiempo libre, ¿qué te gustaría hacer?/ (M-43-B).

Aunque no sucede en el ejemplo anterior, no es descartable que se produzca una fuerte reacción por parte del entrevistado, quien, con razón o sin ella, llega a sentirse acosado por momentos:

EJEMPLO 24:

A.-¿Piensas que la televisión ayuda a hablar mejor?/

B.-La televisión no ayuda a nada/

A.-¿Ni siquiera a hablar mejor o a hablar peor?/

B.-A nada/ a perder el tiempo§

A.-¿Pero no influye nada [en los hablantes?]

B.-[¡Hombre!] influye/ Jo(d)er que si influye/ La gente que se tira veinticuatro horas pega(d)o en la televisión/ Fíjate lo que le tiene que influir, ¿no?/ (M-21-C).

Un recurso para restar justificación a la posible aparición posterior de esta clase de reacciones es la utilización de *atenuadores* de insistencia, como el diminutivo:

EJEMPLO 25:

B.-(...) Así que/ con respecto a Almería, yo te estaría hablando pues de aquí a pasado mañana// todo en elogios// No me desagrada nada/

A.-¡Hombre!, alguna cosilla/ (H-72-C).

o de lo que proponemos llamar *excluyentes temáticos*:

EJEMPLO 26:

A.-¿Crees que existe, ya aparte de esto, bastantes actividades culturales o de cualquier otro tipo/ que puedan motivar el interés de la juventud/ o de cualquier otro sector de la sociedad/ ya sea el sector de los ancianos o de los jóvenes en particular?/ (H-23-A).

Es obligación del entrevistador insistir en aquellos casos en los que el entrevistado haya olvidado alguna parte de la petición:

EJEMPLO 27:

A.-Bueno, pero al final no me has contestado a la pregunta que te he hecho sobre si había aspectos negativos que, que no te gustaban en todos esos años// (M-35-A).

Esta actitud sería extensiva a aquellos momentos en los que hay que repetir la pregunta cuando, por dejadez o por la propia evolución del proceso comunicativo, no haya sido contestada. Esta reiteración, siempre que se haga de forma apropiada, fortalece la imagen del entrevistador:

EJEMPLO 28:

A.-¿Tuvo usted vacaciones el último año?/

B.-No//

A.-No/ ¿Y cómo serían sus vacaciones ideales?/ [Si las tuviese]

B.-[Me encantaría] (risa)/ me encantaría tener vacaciones/ las vacaciones/ las vacaciones/ creo que es fundamental porque/ bueno/ despejan/ relajan/ hacen inhibirse totalmente de, de lo que es la actividad que desarrolla uno diariamente/ y creo que, que sería extraordinario/ Yo creo que al igual es un chiste de esos malos/ pero resulta de que hace, hace poco salía un anuncio en televisión/ o algo parecido/ la verdad es que no recuerdo muy bien/ o alguien me lo contó/ no lo sé/ dice que un chaval pedía el tampax/ porque decía que, que debe de ser la leche/ dice, porque puedes montar a caballo/ puedes esquiar/ puedes hacer de todo/ pues igual me pasa a mí con las vacaciones/ las vacaciones deben de ser la, la leche/ lo que pasa es que las desconozco/ no sé lo que es/ me gustaría/ me encantaría/ y, y sería fabuloso/ ya no solamente para mí/ sino para mi propia familia/ pero bueno/ yo creo que algún día/ y no muy, no muy lejano llegarán/

A.-Y esas vacaciones ideales, ¿cómo serían?/ (H-37-B).

Claro que el contexto nos puede informar sobre la conveniencia o no de insistir, e incluso sobre lo oportuno de marcar la no insistencia para que el entrevistado aprecie nuestra preocupación por su "bienestar conversacional":

EJEMPLO 29:

A.-Cuénteme alguna anécdota curiosa o graciosa//

B.-Pues no lo sé// Ahora mismo no sé//

A.-Bueno/ pues/ si no se acuerda de ninguna, y con el fin de no cansarle mucho, pues/ pasemos ya a la última parte de la entrevista// (M-43-C).

La minusvaloración, en el turno de insistencia, del desconocimiento evocado por el testigo como técnica más o menos verosímil para atajar un determinado asunto suele incrementar la posterior implicación del entrevistado en un tema que parecía dar por zanjado:

EJEMPLO 30:

A.-¿Existe alguna asociación que se preocupe por el barrio?/

B.-Pues, creo que sí/ Lo que pasa es que yo en ese tema no estoy muy/ no estoy muy puesta/

A.-Sí, que habrá alguna pero que no la conoces, ¿no?/

B.-Que no/ Sé que hay una por ahí, por/ cerca de Pescadería por ahí/ que se llama/ La Traña/ o algo de eso, pero/ la verdad es que no, que no suelo ir ni nada/ (H-22-C).

Una variante de la insistencia prototípica (la producida por repetición), es la *paráfrasis* del discurso ajeno, técnica que, además de servir para aclarar los posibles puntos oscuros de la intervención del testigo y de mostrar que se está atendiendo cuidadosamente, suele provocar nuevos comentarios por parte del parafraseado, ya para insistir en lo dicho, ya para matizar algunos aspectos que le pudieran parecer mal interpretados:

EJEMPLO 31:

A.-O sea, que la droga no conoce clases sociales ni/ igual la consume: la persona de un barrio marginal/ que una persona con nivel alto/ (H-27-C).

Añadir en esas paráfrasis valoraciones sobre el testigo o sus actividades puede resultar poco cortés:

EJEMPLO 32:

B.-Pues yo, pues, ¿qué hago?/ La casa/

A.-O sea que/ que simplemente está haciendo en su casa/ ¿no?/ (M-71-C).

Junto a la insistencia, hemos de decir que, circunstancialmente, también la mera aparición de *elementos fáticos* en el discurso del entrevistador basta para promover el testimonio ajeno. La búsqueda de muestras de asentimiento por parte del interlocutor es, tal vez, el mejor ejemplo de la relevancia que podemos atribuir a la función fática como promotora textual. A veces, en efecto, un sonido de asentimiento es suficiente para que el entrevistado permanezca en el uso de la palabra:

EJEMPLO 33:

A.-¿Cómo se desarrolla un día normal de tu vida?/

B.-Pues me levanto a las siete de la MAÑANA/¡hm!/ cojo el autobús de las siete y DIEZ// En el trabajo/ llego sobre las siete y veinte o siete y media, empiezo a trabajar/ hasta las, hay días que:, que termino/ tres días a la semana termino antes/ y otros tres días/ ¡hm!, más tarde/ Los lunes/ los martes/ no/ los lunes y lo:s/ miércoles y los viernes/ ¡hm!, termino sobre las doce o doce y media§

A.-Mm, mm§

B.-Y: °(los, el resto de la semana/ termino un poquillo antes, a las once, once y media/ y luego, pues, llego aquí al barrio/ voy a la plaza/ compro/ llego a la casa/ la comida/ pues a fregotear y:/ y así se va el día/ (M-43-B).

El aprovechamiento del *disenso* como fuente de promoción discursiva, por su parte, reclama mayores precauciones. No conviene mantener esta estrategia demasiado tiempo porque seguramente acabaría originando tensiones entre los interlocutores, en especial si se pone en duda la veracidad de las declaraciones. Pero que, bien dosificada, es una buena fórmula de promoción del discurso, lo demuestra el siguiente fragmento en el que la entrevistadora replica a la dramática –y quizás exacerbada– narración de su entrevistada, quien a su vez, aunque molesta, alarga la exposición:

EJEMPLO 34:

A.-¿Le parece que quizás se le concede demasiada libertad a la juventud de hoy?/

B.-Yo creo que sí/ Yo creo que sí, porque yo he salido con matrimonios, fines de semana y he visto en niñas de catorce y quince años tiradas en la calle, lo que se dice tiradas, te lo estoy diciendo, tiradas en las aceras con las botellitas de cerveza de litro/ Allí, borrachas o drogadas, no lo sé/ No lo sé qué decirte/ O las ves que están en la calle, que eso ya es una vergüenza, haciendo el sexo/ Sí, sí, como usted lo oye, haciendo el sexo/ y eso no se debía permitir, que, que, que, vamos, que lo estamos viendo en nuestras calles/

A.-Pero eso ya es demasiado exagerado, ¿no?/

B.-Bueno, bien/ MIRE USTED, VAYA/ USTED AL PARQUE NICOLAS

SALMERÓN DE NOCHE, Y DíGAME USTED A MÍ SI ES MENTIRA/ Dígame lo usted si es mentira/ (...) (H-55-B).

Nunca está de más atenuar el disenso con mecanismos como el modalizador *a lo mejor*:

EJEMPLO 35:

A.-Pero, de todas formas, también hay gente que, gente que a lo mejor tiene dinero o que tiene una posición económica holgada y tiene el rollo de la droga y tiene/ (M-62-C), o el diminutivo:

EJEMPLO 36:

A.-¿Qué opina sobre el problema de la droga?/

B.-¿Eso?/ Que yo los fundía a todos, pero fundirlos, e incluso un hijo mío con todo el dolor de mi alma/ le pediría la muerte//

A.-Un poquito fuerte/ (M-34-C).

Téngase en cuenta, en última instancia, que no con todas las personas cabe manifestar el mismo grado de disenso y, sobre todo, manifestarlo en los mismos términos. Esta argumentación:

EJEMPLO 37:

A.-Pero, ¿tú no crees también que, por ejemplo, la mujer antes siempre ha estado relegada a un segundo plano?, ¿no?/ Y que, aparte de que, bueno, tuviera más cosas que hacer y todo eso, pero parece que los hombres, como siempre han sido tan machistas, y lo siguen siendo, ¿no? (*risas*)/ pues entonces ella ni siquiera optará por esa opción/ no sólo porque estuviera muy ocupada, sino por el hecho de que parece que los hombres sólo trabajan, y ellas, en la casa/ (M-46-A),

puede ser pertinente, como es el caso, con un entrevistado de nivel A, pero no con quienes poseyesen otro perfil sociocultural.

Difícilmente hemos de esperar que disensos manifestados de la siguiente manera actúen como revitalizadores del turno de palabra ajeno:

EJEMPLO 38:

A.-Yo no estoy de acuerdo, pero bueno/ (M-16-B).

Otras fórmulas de promoción son los *animadores discursivos*:

EJEMPLO 39:

A.-¿Cómo piensas que hablamos los andaluces?/

B.-Pues/ con mucha gracia/ (*se ríe*) esa es la verdad// somos muy exagerados hablando, pero/ no sé/ tenemos ese encanto/ ¿no?/ Esa gracia que otros/ otras ciudades/ pues no lo tienen// No sé// tenemos muchas palabras también que en otras ciudades pues no se

dicen/ por ejemplo/ aquí en Almería/ 'qué bonito eres'// o/ no sé/ ahora no se me ocurre/  
no se me ocurre otra/ pero hay un montón/ hay un montón de palabras///

A.-A ver si te acuerdas/ ¡venga!/ (M-25-B),

o el *ofrecimiento de referentes* que pueden servir de asidero narrativo o argumentativo:

EJEMPLO 40:

A.-¿Crees que la juventud almeriense, basándote en gente que conozcas/ tiene algún interés en mantenerse al corriente de la actualidad, mediante los distintos medios de información, sobre todo los periódicos?/ ¿Qué piensas sobre esto?/ (H-23-A).

En este apartado incluimos, lógicamente, también la mención de *ejemplos* e incluso la aparición de *posibles inicios* sintáctico-semánticos:

EJEMPLO 41:

A.-Mm, mm, eh/ ¿A ti te gustaría hablar como ellos// por ejemplo como esa amiga que dices? (M-43-B).

EJEMPLO 42:

A.-«¡Vaya!// ¿Qué mejoras crees que son necesarias en el barrio?/// Las calles// (M-43-B).

La necesaria actitud de promoción nunca debe coincidir con la *manipulación* del discurso del entrevistado<sup>6</sup>:

EJEMPLO 43:

A.-¿Qué opinas sobre los inmigrantes africanos aquí en Almería?/ El hecho de que vengan tantos africanos y se instalen aquí a trabajar/ (M-52-C).

Las características de la persona seleccionada (ejemplo 37) no son los únicos motivos por los cuales todos los mecanismos de promoción no son igualmente recomendables en todos los casos. La *risa*, sin ir más lejos, acostumbra a agradar

---

6 Los ánimos de promoción del discurso ajeno pueden desembocar, paradójicamente, en un excesivo intervencionismo. Creemos con N. Vázquez (1995:16) que «la participación del entrevistador es activa en cuanto a que se dirige a mantener el flujo conversacional. No le corresponde al entrevistador comentar las ideas expuestas del entrevistado, mostrar su desacuerdo en un determinado punto y explicar las razones de su discrepancia, etc.». H. López Morales (1994:84), por su parte, insiste en ese punto con estas palabras que no dejan lugar a dudas: «De todos los inconvenientes mencionados hasta aquí, ninguno es tan nocivo para este tipo de entrevista como la participación desproporcionada del entrevistador. No es concebible que intervenga con largos parlamentos, apoyando o rebatiendo las ideas expuestas por el informante, por muy interesado que pueda estar en el tema». A pesar de todo, aconsejamos a los entrevistadores estar dispuestos para la réplica sincera cuando los entrevistados reclamen alguna información; más aún si la charla afecta a temas muy conflictivos.



al entrevistado y le anima a permanecer en el uso de la palabra; sin embargo, esta hipótesis varía de manera notable si conversamos con testigos con un acusado sentimiento de inferioridad. En un momento de esta entrevista a una mujer de 71 años y de nivel C, por ejemplo, se produce el siguiente intercambio de turnos:

EJEMPLO 44:

A.-¿Quiénes hablan mejor, los viejos o los jóvenes?/ ¿Por qué?/

B.-Hombre, la gente joven/

A.-¿La gente joven?/

B.-Claro/ Es que ya los viejos, ya por los dientes y por to(do), por los dientes/ Yo ya no voy a a hablar bien, Jesús/

A.-Bueno, pues (ríe)/ Es que me ha hecho gracia lo que ha dicho/

B.-¿Qué?/

A.-Que me ha hecho gracia, vamos/ (M-71-C).

Al final de la interacción, la entrevistada recordará lo sucedido y su interpretación de los hechos:

EJEMPLO 45:

A.-Pues muchas gracias/

B.-Sí, las gracias por los frailes/ Cuando ya hagas alguna cosa/ tú me lo dices, hombre, que yo pudiendo/ Ahora, lo peor es que te tengas que reír de mí/ Pues no, ¿no es eso?/ (M-71-C).

Un entrevistador experto siempre tiene que estar preparado para que *falle la promoción*:

EJEMPLO 46:

A.-¿Y si fueran las drogas legales?/ ¿Usted cree que habría más drogas o menos drogas?/

B.-Pues no sé/ Pues no sé qué decir/ (M-40-C).

El fracaso será mayor si el entrevistador se empeña en seguir formulando preguntas que permitan al informante escudarse en monosílabos:

EJEMPLO 47:

A.-¿Encuentras diferencias entre el habla de, del hombre y el de la mujer?, ¿entre los hombres y las mujeres?/

B.-No/ ninguna§

A.-¿Ninguna diferencia?/

B.-No/

A.-¿Hablamos exactamente igual?/

B.-Sí/ (M-28-B).

De la misma manera que el entrevistador se acomoda, en la medida de lo posible, al ritmo conversacional de su compañero, éste suele hacer lo propio con el del primero; así, puede habituarse a producir réplicas muy escuetas si observa que el entrevistador elude su función promotora. He aquí una muestra de entrevista demasiado veloz:

EJEMPLO 48:

A.-¿A qué se dedica usted?/ ¿trabaja, estudia, hace cualquier cosa?/

B.-Yo trabajo a media jornada/

A.-¿Cómo es un día normal de?/

B.-en un negocio propio/

A.-En un negocio propio, ¿no?, y/ ¿cómo es un día normal de su vida?/

B.-Pues/ el día normal/ de mi vida/ irme a mi trabajo/ termino sobre la una, venir a hacer la comida/ pues lavar, planchar, pues lo cotidiano/

A.-Las cosas de casa, ¿no?/

B.-Sí:/

A.-Y, ¿tiene mucho tiempo libre?/ (M-50-C).

La interrupción es uno de los procesos más escurridizos en lo que respecta a la promoción. La llamada *interrupción colaboradora*, aquélla que ayuda a la progresión del discurso ajeno, que media para corroborar los argumentos del entrevistado y que se caracteriza por su brevedad, es positiva, como demuestra el que, a veces, el testigo incorpore esa breve intervención a su propio discurso<sup>7</sup>:

EJEMPLO 49:

A.-¿Te sientes identificada/ con la forma de hablar de esos/ andaluces que salen en televisión?/

B.-Pues no, no, porque, ¡hum!, salen, ya, demasiad(d)os, ya se, se, lo, se hacen demasia(d)o:/ se lo quieren hacer demasia(d)o§

B.-Gracioso§

A.-gracioso/ y entonces ya se pasan (...)/ (M-43-B).

---

7 En cambio, no favorece en nada el discurso del testigo, la interrupción, incluso colaboradora, que se repite con demasiada frecuencia o que se alarga más allá de lo imprescindible, y por supuesto, tampoco favorece la interrupción conflictiva. A pesar de todo, en las entrevistas como la que nos ocupa ahora, la interrupción no es un proceso habitual, como recuerda M. Pilleux (1995:100), salvo que hablemos de estilos de habla particulares. Además, puesto que no importa que el testigo se salga del tema y tampoco está acostumbrado a hablar extensamente y a ser grabado, no sólo la necesidad de atajar el turno ajeno o de reorientarlo disminuye notablemente, y con ella la presencia de interrupciones por parte del entrevistador, sino que habremos de ceder también ante las interrupciones de las que son responsables nuestros testigos, siempre que favorezca el tono de la entrevista.

### 2.3. La transición temática y el cambio temático.

Como decíamos, la *transición de tema* alude al paso de un asunto a otro pero estableciendo conexiones entre ambos<sup>8</sup>; el *cambio*, al paso de un tema a otro, sin que, en apariencia, esas conexiones existan. Lo ideal sería que toda la entrevista transcurriese mediante transiciones, puesto que, por lo general, éstas están consideradas como menos lesivas que los cambios. Es el motivo por el que a veces se fuerza la interpretación presentando el cambio como transición:

EJEMPLO 50:

A.-Muy bien/ ¿Qué diferencias nota usted?/ Vamos, me lo ha dicho ya un poquito en la primera pregunta, ¿no?/ pero, ¿qué diferencias nota usted entre el ambiente de otra época y el que hay ahora, pero aquí, en Cabo de Gata?/ (H-63-C).

Desafortunadamente, este comportamiento puede resultar tendencioso, como sucede en:

EJEMPLO 51:

A.-Bueno, y a colación con el tema de la droga, ¿qué opinión tienes de la juventud actual?/ (H-55-B),

en donde casi se obliga a los testigos a hablar de la juventud a partir del tema de la droga.

No obstante, en otros contextos –los menos– es útil presentar una transición como cambio, dando un aparente giro temático a la conversación:

EJEMPLO 52:

A.-¡Cómo eres, Rosa! (risas)/

B.-Cómo eres, no/ es la verdad, ¿no?/ El Papa es, vamos, la mugre de las mugres/ el desahucio eterno, el oro ahí to(do) forra(d)o de oro, que me da asco/ Eso sí que es fachada asquerosa/ Me da asco/

A.-¿Te gustaría visitar Italia, por ejemplo?/

B.-¿Dónde?/

A.-Cambiando de tema un poco/ ¿te gustaría visitar Italia, si pudieras viajar?/ (M-25-B).

Nunca está de más que el entrevistador tenga dispuestas *fórmulas* mediante las cuales *atenuar los cambios temáticos* que obligatoriamente tendrán que produ-

---

8 Estamos de acuerdo con Nahoum (1961:41) cuando afirma que el entrevistador debe estar particularmente preocupado por este proceso de transición.

cirse. La *valoración positiva del nuevo asunto*, frente al anterior, es una de esas fórmulas de atenuación; afecta, por ejemplo, al tono, a la vigencia social de los temas, al grado de dificultad, a la situación de la pregunta en la estructura general de la entrevista o al tiempo que se piensa consumir. Obsérvense los siguientes ejemplos:

EJEMPLO 53:

A.-Bueno, vamos a cambiar a un tema más/ menos triste/ A ver si se acuerda de alguna historia graciosa que le haya pasado en su vida, alguna anécdota que tenga por ahí en el recuerdo/ (M-72-

C).

EJEMPLO 54:

A.-Pasando ahora a unos temas de más actualidad, ¿qué cambios ves tú que se han producido en España en los últimos veinte años?/ (H-27-A).

EJEMPLO 55:

A.-Bueno, pues vamos a comenzar con unas preguntas/ Son muy sencillitas/ Usted me dice lo que/ (H-63-C).

EJEMPLO 56:

A.-Ahora ya, para terminar esta parte/ cuéntame una anécdota graciosa o curiosa que te haya ocurrido en tu vida (M-18-B).

EJEMPLO 57:

A.-Bueno, pues le voy a hacer ahora unas preguntas rapidillas/ Vamos a ver, ¿sobre qué/ vamos a ver/ Cuando ha salido fuera de Almería, le han reconocido por la forma de hablar de dónde es? (M-50-C).

Es mejor no utilizar esta estrategia que utilizarla mal, dado que, por ejemplo, calificar unas preguntas como más serias (ejemplo 58) implica una degradación indirecta de los temas tratados con anterioridad, y decir que las preguntas que a continuación se van a realizar obligarán a pensar un poco (ejemplo 59) parece presuponer que en las anteriores no se ha ejercitado en absoluto la reflexión; además, este tipo de comentarios, en casos específicos, genera una cierta preocupación por parte del entrevistado que acaba notándose en su discurso:

EJEMPLO 58:

A.-Bueno, te voy a hacer otro tipo de preguntas más serias/ por ejemplo, vamos a hablar de los inmigrantes africanos (*risas*)/ ¿qué opinas sobre ellos? (H-27-C).

EJEMPLO 59:

A.-Bueno, pues vamos a ver, ahora te voy a hacer unas preguntillas que vas a tener que pensar un poco/ ¿Cuando has salido fuera de Almería/ ¿te han reconocido por la manera de hablar?/ ¿Te han dicho 'oye tú no eres de aquí?'; pero fuera de Almería/ (H-71-B).

El entrevistador debiera ser consciente de la riqueza semiolingüística de la fase de transición o de cambio de un asunto a otro, en la que, al mismo tiempo, median la petición de información, la promoción, la atenuación (procesos mencionados anteriormente), y también la *reacción ante el turno anterior* del entrevistado y el *establecimiento de marcas* constitutivas del propio proceso de transición o cambio.

En cuanto a la reacción, ésta se manifiesta en el reconocimiento explícito del final del turno del entrevistado; nos referimos a conclusivos como *bueno, vale, bien, en fin, entiendo, comprendo*, etc.:

EJEMPLO 60:

A.-Bien, ¿y quiénes hablan mejor, los viejos o los jóvenes?/ (M-18-B).

EJEMPLO 61:

A.-Bueno, ¿te sientes identificado con tu forma de hablar?/ (M-18-B).

EJEMPLO 62:

A.-En fin/ Bueno, vamos a seguir/ (M-58-C).

EJEMPLO 63:

A.-Entiendo/ ¿Qué hace usted normalmente los sábados y los domingos?/ (H-37-B).

EJEMPLO 64:

A.-Comprendo, comprendo/ Bueno, un hecho muy debatido ha sido el racismo/ ¿Usted qué opina sobre él?/ (H-36-C).

Estos inicios de turno pueden –y suelen– verse acompañados por *valoraciones sobre las declaraciones escuchadas* y actitudes de comprensión hacia las mismas, encarnadas, por ejemplo, en expresiones como *muy bien, de acuerdo, bien dicho, diga usted que sí, ¡vaya!*, etc. El paralenguaje (*risa* o *sonidos de asentimiento*) y los gestos (por ejemplo, el *asentimiento con la cabeza*) desempeñan una importante labor en este contexto reactivo:

EJEMPLO 65:

A.-Muy bien/ ¿Qué hace usted normalmente los sábados y los domingos? (H-36-C).

EJEMPLO 66:

A.-¿¡Vaya!)/ ¿Qué mejoras crees que son necesarias en el barrio?// Las calles/ (M-43-B).

EJEMPLO 67:

A.-Mm (*asentimiento*)/ Bueno, pues muy bien/ y ya hablando un poco del barrio este/ (M-38-B).

EJEMPLO 68:

A.-(*Risa*) Bien/ ¿tuviste vacaciones el último año?/ (M-25-B).

EJEMPLO 69:

A.-¿Di que sí, eh/ ¿qué opina sobre el problema de la droga?/ Éste es otro tema tam-

bién bastante/ [profundo] (M-38-B).

Por otra parte, en este tipo de turnos -ya lo adelantábamos- también suelen aparecer marcadores de cambio o transición. Pueden ser *especificativos* y aludir, fundamentalmente, al sentido *acumulativo* (*y en cuanto, y otra*):

EJEMPLO 70:

A.-¿Y en cuanto a las drogas?/ (M-31-B).

EJEMPLO 71:

A.-Bueno, otra/ ¿y cómo se desarrolla un día normal de su vida?/ Cuéntame lo que haces durante un día normal/ (M-18-B).

o al de *progresión ordenada* y cohesionada del discurso (*entonces, la última, para terminar esta parte, etc.*):

EJEMPLO 72:

A.-Entonces, ¿a ti no te gustaría hablar, por ejemplo, como los madrileños? (M-25-B).

EJEMPLO 73:

A.-Muy bien, la última, ¿cree usted que a los niños se les debe corregir para que hablen como en otras zonas de España? (M-18-B).

EJEMPLO 74:

A.-Ahora ya para terminar esta parte/ cuéntame una anécdota graciosa o curiosa que te haya ocurrido en tu vida/ (M-18-B).

EJEMPLO 75:

A.-En primer lugar, te tengo que preguntar qué cosas te gustan de Almería y qué cosas no te gustan (M-22-B).

Otras veces son *genéricos* y se limitan a marcar el hecho de que esté produciéndose tal transición o tal cambio (*vamos a ver, eh, etc.*):

EJEMPLO 76:

A.-Vamos a ver, cuéntame una anécdota curiosa o graciosa que te haya o que le haya ocurrido en su vida/ (M-30-C).

EJEMPLO 77:

A.-A ver, ¿qué piensas del tema de actualidad/ de la psicosis de los raptos infantiles, de las desapariciones de los niños? (M-42-C).

EJEMPLO 78:

A.-Eh::/ ¿crees que hay diferencias entre el habla de los hombres y el habla de las mujeres?/ (M-50-C).

Incluimos, lógicamente, en este grupo las fórmulas de advertencia sobre tales procesos; es decir, menciones directas a través de expresiones como *cambiando de tema, ahora pasamos a hablar de, pasando a, etc.*:

EJEMPLO 79:

A.-Muy bien/ y cambiando de tema/ ¿cuál es su trabajo?/ (H-36-C).

EJEMPLO 80:

A.-Carmen, vamos a pasar a otros temas/ Vamos a hablar un poco de su barrio/ (M-55-C).

EJEMPLO 81:

A.-Bueno, vamos a cambiar otra vez el tipo de pregunta y vamos a hablar un poco sobre la situación/ digamos social, que hay en nuestra ciudad, en Almería, en general/ ¿Qué opina sobre los inmigrantes africanos en Almería?/ (H-32-C).

EJEMPLO 82:

A.-Bueno, te voy a preguntar otro tipo de cosas/ Por ejemplo, ¿desde cuándo vives en este barrio? (M-16-B).

EJEMPLO 83:

A.-Pepe, una cosa distinta/ ¿usted qué opina de todos los emigrantes africanos que hay ahora mismo en España?/ eh: (...)/ (H-67-C),

o como *vamos, me lo ha dicho ya un poquito en la primera pregunta:*

EJEMPLO 84:

A.-Muy bien/ ¿Qué diferencia nota usted?/ Vamos, me lo ha dicho ya un poquito en la primera parte de la pregunta, ¿no?/ pero, ¿qué diferencias nota usted entre el ambiente de otra época y el que hay ahora?/ pero aquí en Cabo de Gata/ (H-63-C).

EJEMPLO 85:

A.-Y/ bueno/ y antes, siguiendo con esto/ ¿iría a vivir a otra ciudad, a otra ciudad o preferiría quedarse aquí en Almería?/ (H-36-C).

No es extraño que el entrevistador opte en estos momentos de cambio o transición por *identificar el tema* antes de requerir la información sobre el mismo:

EJEMPLO 86:

A.-Bueno, vamos a cambiar un poco el tipo de preguntas/ Vamos a hablar del barrio donde vives/ ¿Desde cuándo vives en este barrio?/ (H-32-C).

EJEMPLO 87:

A.-Muy bien/ Ahora le voy a hacer unas cuantas preguntas relacionadas con su tiempo libre/ Usted normalmente, cuando no se dedica a la pesca, los sábados y los domingos que son los días de descanso, por así decirlo, ¿qué es lo que hace? / (H-63-C).

La combinación de todos estos componentes se produce de forma muy heterogénea (seleccionando unas marcas o advertencias y olvidando otras; incluso acumulando marcadores de un mismo proceso). El éxito de una entrevista depende, en buena medida, de lo diestro que se muestre el entrevistador en el manejo de estos procesos y en el dominio de las diferentes estructuras mediante las cuales tales procesos se suelen manifestar.

### 3. PROCESOS FUNDAMENTALES QUE AFECTAN AL COMPORTAMIENTO PRAGMALINGÜÍSTICO DEL ENTREVISTADO

Si es un error pensar que el conductor de la entrevista ha de limitarse a la petición de información, no lo es menos creer que el entrevistado debe detenerse en la *réplica a tal petición*. En efecto, el testigo también *reflexiona* sobre la entrevista y sobre la actividad controladora de su compañero de interacción.

Es difícil prever la orientación que el entrevistado dará a su réplica al requerimiento del entrevistador. Ahora bien, sí podemos referirnos a ciertas tendencias y a ciertos hábitos comunicativos. Es normal, por ejemplo, que el testigo inicie su turno con *preguntas eco*, que repiten, en parte o por completo, la pregunta de la que han sido destinatarios y que, generalmente, no implican duda sobre el contenido de la misma, sino que sirven para darse tiempo a la hora de responder:

EJEMPLO 88:

A.-¿Qué piensa de la juventud actual?/

B.-¿De la juventud actual?/ (...) (H-21-B).

EJEMPLO 89:

A.-¿Qué les pide usted a sus obreros?/

B.-¿Que qué les pido?/ (H-37-B).

Comentábamos con anterioridad que la promoción se hacía especialmente necesaria en aquellos contextos en los que el testigo mostraba *desconocimiento* de un tema. Pues bien, este comportamiento es más habitual de lo que pudiese pensarse y el entrevistador debe estar preparado para, llegado el caso, salir airoso. La reticencia inicial que acompaña a la entrevista con fines semiolingüísticos debe ser aliviada en la medida de lo posible y cuanto antes, ya que supone un freno a la espontaneidad conversacional y un acicate para que cobre relevancia lo subliminal, lo implícito, lo indirecto<sup>9</sup>. He aquí algunos ejemplos:

---

9 No es extraño que algunos especialistas en este género comunicativo llamen la atención sobre este particular en los siguientes términos: «El entrevistador no tiene solamente que escuchar lo que la persona quiere decir, sino lo que no quiere decir o que no puede decir sin ayuda» (Riccardi *et alii*, 1966:51). Y más tarde (1966:113): «Otras veces no se capta el mensaje buscado, pues el sujeto de la entrevista suele poner siempre en juego sus mecanismos de autodefensa o autojustificación, lo que contribuye altamente a la desvirtualización del contenido de la entrevista. Todo ello refuerza la afirmación que hemos hecho al principio: los mensajes raramente están emitidos de forma clara y completa; normalmente, estos mensajes están en clave y necesitan de un análisis agudo y penetrante para su descifre». Finalmente, en la página 133: «Pero»



EJEMPLO 90:

B.-Pues creo que sí, lo que pasa es que yo/ en este tema no estoy muy/ no estoy muy puesta/ (H-22-C).

EJEMPLO 91:

A.-(...) ¿Hay algún barrio con características particulares/ con cosas que\_ ya diga uno/ éste es de este barrio/

B.-Eso ya no lo sé yo, puede que los haya/ pero no lo sé/

A.-Y ¿hay diferencias a su juicio/ entre el habla de los hombres y el de las mujeres?/

B.-¿En la manera de hablar?/

A.-Sí, o en la forma de decir las cosas/

B.-<sup>o</sup>(No sé// No tengo ni idea)/ (M-58-C).

En dos casos incluso observábamos que la representación lingüística del desconocimiento actuaba como curioso marcador del final del turno:

EJEMPLO 92:

B.-(...) La Cañada la cruza la carretera de Níjar, y ya no sé más// (H-29-C).

EJEMPLO 93:

B.-Bueno/ pues/ me levanto/ hago las camas/ friego/ barro// y no sé más!!! (M-29-C).

Como advertíamos anteriormente, el informante no siempre renuncia a un determinado grado de control sobre algunos aspectos de la interacción; así, puede *tratar de dominar* el momento de las transiciones temáticas:

EJEMPLO 94:

B.-(...) ¿Qué más quieres que os vaya diciendo?// ¿De qué os hablo?// (H-72-C).

EJEMPLO 95:

B.-Venga/ dime otra cosa/ (H-72-C),

o mostrar su independencia a la hora de *establecer conexiones* entre unos temas y otros:

EJEMPLO 96:

B.-Bueno// Son tres preguntas que van unidas aunque parezca una tontería/ Aunque no se parezcan en nada, van unidas// la pregunta que me has hecho sobre la mujer/ del trabajo de la mujer, la xenofobia y el racismo, y luego el SIDA (...)// (M-48-B),

o *valorar negativamente el cuestionario* que se le propone o alguna de las preguntas que conforman dicho cuestionario. Ciertos entrevistados se muestran muy sensi-

---

sí tiene importancia para nosotros el hecho de que muchas veces las palabras puedan traicionar las intenciones del entrevistado. No basta con escuchar lo que nos dice el entrevistado, es preciso ir más allá y saber qué es lo que nos quiso decir con tal frase o tal palabra».

bles a la dinámica temático-textual de la entrevista, especialmente hacia la insistencia o repetición de los temas y de las preguntas, y no dudan en utilizar *fórmulas sancionadoras* en este sentido:

EJEMPLO 97:

B.-Pues la verdad es que hay poca diferencia/ Las preguntas casi se ajustan a la misma contestación/ (...) (H-71-A).

EJEMPLO 98:

B.-Pues te tengo que decir lo de antes/ ¿no?// que no he tenido la ocasión de comprobarlo (H-31-

A).

EJEMPLO 99:

B.-Bueno/ yo creo que esta pregunta la he respondido antes en la anterior/ (...) (H-29-B).

EJEMPLO 100:

B.-Son preguntas// que tampoco le veo mucho sentido/ (...) (H-29-B).

Otros prefieren justificar la posible repetición de forma mucho más comedida:

EJEMPLO 101:

B.-Sí/ es que/ por lo visto, me he adelantado a/ a las preguntas, ¿no?/ (M-22-B).

En cualquier caso, la experiencia y la preparación permite discernir cuándo una frase como:

EJEMPLO 102:

B.-Pues ya te he dicho antes/ (...) (H-38-B),

tiene un sentido de cohesión discursiva sin más, y cuándo estamos ante una verdadera sanción.

Conseguir *neutralizar* estas injerencias de los testigos es uno de los trabajos –y no de los más gratos– a los que debe enfrentarse el entrevistador.

En otros contextos, las reflexiones del entrevistado son menos agresivas y se limitan a proponer una *devolución de la pregunta*:

EJEMPLO 103:

A.-¿Qué opina sobre los inmigrantes africanos en Almería?/

B.-Pues, yo esa pregunta tendría que hacértela a ti, porque imagino que donde hay muchos inmigrantes es allí/ (H-21-B),

a *insinuar lo genérico* de una determinada interrogación:

EJEMPLO 104:

B.-Hazme una pregunta un poco más// (H-21-B),

a *manifestar sus dudas* sobre alguna parte de la petición:

EJEMPLO 105:

A.-¿Qué nombre da usted a la lengua o al modo de hablar que utiliza?§

B.-¿Al modo de hablar?/ Pues yo no sé/ Vamos, ¿en qué sentido?/ (H-21-B),

a *posponer una respuesta*:

EJEMPLO 106:

A.-Cuéntame una anécdota curiosa o graciosa que le haya ocurrido en su vida/

B.-¿Necesariamente en el barrio?/ Pues/ eso ya me has pillado desprevenido/ La verdad es que no sabría qué contestarte/ Tendría que pensarlo y decírtelo luego, ¿no?/ (H-21-B),

a efectuar *matizaciones terminológicas* que no deben molestar a al entrevistador, cuando se hagan en buen tono y sirvan para dar mayor seguridad al informante:

EJEMPLO 107:

A.-¿De cuánto tiempo libre dispones y en qué lo empleas?/

B.-Ahora mismo/ ¿ocioso o libre?/ (H-31-A),

o a *ironizar* sobre el comportamiento lingüístico del entrevistador:

EJEMPLO 108:

A.-¿Desde cuándo vives en este barrio?/

B.-Pues// eh/ ¿tengo que utilizar la -s? (risa)/ (H-31-A).

Finalmente, digamos que, a veces, los entrevistados también se muestran *conscientes* sobre el hecho de *estar siendo grabados* y sobre las repercusiones materiales o psicosociales de esta circunstancia:

EJEMPLO 109:

B.¿Se está escuchando eso? (se refiere a la cinta)// No sea que estemos aquí dándole al palique y luego no se oiga nada/ ¿eh? (H-72-C).

EJEMPLO 110:

B.-Bueno/ pues/ de Almería me gusta// el mar// que es pequeña// que se conoce todo el mundo// Bueno/ por una parte/ me gusta eso/ y por otra/ pues no/ que, por otra parte, es bueno que se conozca todo el mundo/ y por otra no/ porque después todo el mundo empieza a/ hay (risa de repente)/ ¡Borra eso, haz el favor!!! (M-25-B).

#### 4. CONCLUSIONES

La entrevista es un género asimétrico y fundamentalmente formal. A veces se producen discordancias entre el género propuesto y la interpretación que del

mismo hacen algunos entrevistados, que llegan a sentirse, más bien, examinados y evaluados.

El entrevistador tiene que cumplir con las siguientes funciones básicas: en primer lugar, pedir información. Debe hacerlo de forma precisa, sin dar lugar a confusiones, evitando la monotonía formal y también la inhibición. En segundo lugar, se ocupará de promover el discurso de su interlocutor. La insistencia es, en este sentido, la técnica fundamental, pero siempre debe realizarse cortésmente, para lo cual resultan de gran ayuda los atenuadores y los excluyentes temáticos. En ocasiones, el oportuno uso de elementos fácticos y de animadores discursivos, o el ofrecimiento de referentes, de ejemplos o de inicios sintáctico-semánticos son suficientes para promover el discurso del entrevistado. Especialmente compleja es la mediación promotora del disenso, que, como advertíamos para la insistencia, debe acompañarse por lo normal de atenuadores que alivien el teórico (o no tan teórico) enfrentamiento. No menos complicado es el aprovechamiento de la interrupción conversacional. Evidentemente, la promoción puede fracasar y el entrevistador experimentado siempre tiene recursos para superar estos momentos. La tercera función básica del entrevistador es la realización de las transiciones y cambios temáticos. Ambos procesos, por estrategia conversacional, pueden suplantarse. En estos momentos de la entrevista es adecuado atenuar el progreso temático ofreciendo una valoración positiva del nuevo asunto. Además, el entrevistador suele incorporar un componente reactivo con respecto a las últimas palabras del entrevistado y también marcar (de forma genérica o de forma específica) el propio proceso de cambio o transición.

El entrevistado, por su parte, no se limita a responder al requerimiento de información, sino que, en ocasiones, reflexiona sobre la entrevista en su conjunto. Especialmente interesantes resultan, en este contexto, las valoraciones que realiza de las preguntas que recibe y sus esfuerzos por controlar la evolución temática.

## BIBLIOGRAFÍA

- BINGHAM, Walter van Dyke y Bruce Victor MOORE (1973). *Cómo entrevistar*, Ediciones Rialp: Madrid, 2ª edición.
- FRATTINI, E.-QUESADA, M. (1994). *La entrevista. El arte y la ciencia*, Eudema, Colección Imagen y Comunicación: Madrid.
- GALLARDO-PAÚLS, B. (1994). "La pertinencia del análisis conversacional para la obtención de documentos orales", *Saitavi*, Universitat de València, Facultad Geografía e Historia, pp.227-247.
- GALLARDO-PAÚLS, B. (1996). *Análisis conversacional y pragmática del receptor*, Ediciones Episteme, colección 'Sinapsis': Valencia.
- ILLUECA, Luis (1971). *La entrevista*, Editorial Magisterio Español: Madrid.
- KRESS, Gunther y Roger Fowler (1983). "Entrevistas", en FOWLER, R.-HODGE, B.-
- KRESS, G. y T. TREW, *Lenguaje y control*, Traducción de Valente Reyes, Fondo de Cultura Económica: México, pp. 89-110.
- LÓPEZ MORALES, Humberto (1994). *Métodos de investigación lingüística*, Ediciones Colegio de España: Salamanca.
- MARTÍNEZ VALLVEY, Fernando (1995). *La entrevista periodística desde el punto de vista conversacional*, Publicaciones de la Universidad Pontificia de Salamanca: Salamanca.
- NAHOUM, Charles (1961). *La entrevista psicológica*, Kapelusz: Buenos Aires.
- PILLEUX, Mauricio (1995). "La entrevista como tipo de discurso. Análisis lingüístico", *Estudios Filológicos*, nº30, pp.97-105.
- RICCARDI, Riccardo *et alii* (1966). *El manual del entrevistador*, Editorial Interciencia: Madrid.
- SÁNCHEZ MACARRO, A. y V. SALVADOR (1993). "La entrevista-debate en

- television: a propósito del caso Juan Guerra", *Archivos de la Filmoteca*, nº15, pp.111-119.
- VÁZQUEZ VEIGA, Nancy (1995). "Corpus de lengua hablada en la ciudad de A Coruña: el rol del entrevistador en la conversación semidirigida", Comunicación presentada al *XXV Simposio de la Sociedad Española de Lingüística*, Zaragoza (11-14 de diciembre de 1995). Citamos por el manuscrito de este trabajo.