



ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN EN LA REDACCIÓN CONVERSACIONAL

María Eugenia OLIVOS PEREZ¹, Tonatiuh Eduardo Chávez Juárez¹ y Alma Delia Nava Pérez¹

¹ Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. olivos1maria@gmail.com

En el proceso de la redacción colaborativa en contexto escolar, las negociaciones para la elección sintagmática focalizan diferentes unidades cuya importancia depende de la percepción del escritor de sí mismo, así como de la percepción del objeto de la tarea. Las discrepancias en dicho proceso permiten conocer dichas percepciones, las cuales son omitidas por el evaluador, conocedor sólo del producto pero no del proceso. Sin embargo, éstas resultan fundamentales para mejorar el desarrollo redaccional de los estudiantes, quienes deben contar con conocimientos pragmáticos además de su saber lingüístico. En esta investigación, los autores analizan el producto del trabajo de una diada de estudiantes redactando en francés lengua extranjera. Se realiza un análisis de la transcripción de la tarea para identificar qué unidades sintagmáticas demandan la atención de los redactores y conocer sus causas. Se aplica el modelo de análisis de Eddy Roulet y Fillietaz (2002) en su módulo referencial. Los resultados nos dejan ver un abanico de intereses que se juegan en el proceso: el formato, el tono y la lengua, en diferentes grados de importancia. A pesar de tratarse de un estudio de caso, los resultados nos permitieron conocer las inquietudes de los estudiantes en el uso de la lengua extranjera en una tarea real, con el fin de reorientar su focalización del interés escritural y mejorar sus habilidades redaccionales.