

TOMO I

H O M E N A J E

*Luis Jaime Cisneros*

## Capítulo 13



Facultad de Letras y Ciencias Humanas de la Pontificia Universidad Católica del Perú  
FONDO EDITORIAL 2002

Homenaje Luis Jaime Cisneros  
Tomo I

Editor: Eduardo Hopkins Rodríguez

Diseño de carátula: Giselle Scheuch

Copyright © 2002 por Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica  
del Perú. Plaza Francia 1164, Lima  
Telefax: 330-7405. Teléfonos: 330-7410, 330-7411  
E-mail: feditor@pucp.edu.pe

Obra Completa rústica:  
9972-42-473-1  
Tomo I: 9972-42-474-X  
D.L. 1501052002 2422

Obra Completa tapa dura:  
9972-42-476-6  
Tomo I: 9972-42-477-4  
D.L. 1501052002 2421

Primera edición: julio de 2002

Derechos reservados, prohibida la reproducción de este libro por cualquier  
medio, total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

# Comunicación verbal: ¿interacción o interpretación?

Marcos Herrera Burstein

Pontificia Universidad Católica del Perú

DENTRO DEL ESTUDIO DEL LENGUAJE y la comunicación verbal una de las áreas que más se ha desarrollado en las últimas tres décadas es la conocida como *pragmática*. Se llega a hablar así de un «giro pragmático» («*pragmatic turn*» en inglés, «*pragmatische Wende*» en alemán) a finales de los años sesenta y comienzos de los setenta en la lingüística.<sup>1</sup> Tratar de definir el campo de estudio de la pragmática no es sencillo, y sin duda la diversidad de estudios que hoy en día puede colocarse bajo esa denominación difícilmente puede ser abarcada con la clásica definición de Morris de «estudio de la relación de los signos con sus intérpretes». <sup>2</sup> Pienso que es preferible aquí pensar en una *familia* de teorías y campos de investigación que muestran ciertos «rasgos similares» o «parecidos». <sup>3</sup> Algunos de estos parecidos de familia son un interés por el uso del lenguaje en contextos concretos de comunicación, por el discurso entendido como «lenguaje en situación» y, en algunos casos (pero no en todos) por privilegiar el estudio de «ejemplos auténticos» de comunicación verbal (es decir, por el registro y transcripción de interacciones verbales en situaciones reales, frente al estudio de ejemplos inventados por el propio investigador).

Enumerar estas diversas teorías y campos de investigación sería demasiado extenso, pero para dar a los lectores una impresión gene-

---

<sup>1</sup> Cronológicamente paralelo al otro giro fundamental ocurrido en la lingüística contemporánea: el «giro cognitivo».

<sup>2</sup> Cfr. LEVINSON, Stephen C. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1983.

<sup>3</sup> Estoy siguiendo acá la crítica de Wittgenstein, retomada en la semántica cognitiva por LAKOFF, George. *Women, Fire and Dangerous Things. What Categories Reveal About The Mind*. Chicago: The University of Chicago Press, 1987, y AITCHINSON, Jean. *Words in the Mind. An Introduction to the Mental Lexicon*. Oxford: Blackwell, 1994, a la concepción tradicional de la categorización: no todas las cosas a las que llamamos con la misma palabra tienen que tener una «esencia común», no tiene que existir una «lista de condiciones necesarias y suficientes» que todas deban cumplir para pertenecer a esa categoría. Como muestra Wittgenstein en relación con la palabra *juego*, lo que encontramos son «parecidos de familia» («*Familieähnlichkeiten*»).



ral podemos mencionar algunos desarrollos tanto en la lingüística norteamericana como en la europea que pueden en este sentido ser considerados dentro del campo de la pragmática: en la tradición anglosajona que se origina en la filosofía del lenguaje tenemos la teoría de los actos de habla (a partir de la obra de Austin y Searle), así como el estudio de las máximas de la conversación (sobre la base del trabajo de Grice); también dentro de la lingüística europea tenemos la teoría de la relevancia de Sperber (Francia) y Wilson (Inglaterra); por otro lado encontramos al análisis conversacional etnometodológico norteamericano en la línea de Sacks, Schegloff y Jefferson o de Heritage, con su contraparte alemana, la *Gesprächsanalyse* de Henne y Rehbock, y de Sager y Brinker; igualmente, a la investigación, más cercana a la sociolingüística, acerca de las estrategias discursivas y de la contextualización en la etnografía del habla de Gumperz (y, en Alemania, de Schwitalla y Auer); hay que mencionar también lo que en el contexto anglosajón se conoce como «*discourse analysis*». Igualmente el análisis del diálogo europeo (Sinclair y Coulthard en Gran Bretaña, Ducrot en Francia, Roulet y Moeschler en Suiza, Weigand, Hundsnurscher y Hindelang en Alemania, entre otros).<sup>4</sup>

Soy de la opinión de que es posible distinguir, dentro de este amplio y variado espectro, dos grandes perspectivas que, al menos como las plantean algunos autores, parecerían excluirse mutuamente. Tenemos por un lado a una perspectiva que tiene como centro de su atención a la interpretación de locuciones verbales en el contexto.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Para una buena presentación de la pragmática se puede revisar ESCANDELL, María Victoria. *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Antropos, 1993; LEVINSON, Stephen C., ob. cit.; RENKEMA, Jan. *Discourse Studies. An Introductory Textbook*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 1993. Acerca de las diferentes escuelas mencionadas, consultar BERGMANN, Jörg R. «Ethnomethodologische Konversationsanalyse». En: FRITZ, Gerd y Franz HUNDSNURSCHER. *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer, 1994; FRITZ, Gerd y Franz HUNDSNURSCHER. *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer, 1994; GÜLICH, Elizabeth. «Pour une ethnométhodologie linguistique. Description de séquences conversationnelles explicatives». En: CHAROLLES, Michel, Sophie FISHER y Jacques JAYEZ. *Le discours. Représentations et interprétations*. Nancy: Presses Universitaires de Nancy, 1990, pp. 71-109; HERITAGE, John. «Conversation Analysis: Methodological Aspects». En: QUASTHOFF, Uta M. (ed.). *Aspects of Oral Communication. Research in Text Theory/ Untersuchungen zur Texttheorie*. Nueva York/Berlín: De Gruyter, 1995; TAYLOR, Talbot y Deborah CAMERON, Deborah. *Analysing Conversation. Rules and Units in the Structure of Talk*. Oxford: Pergamon Press, 1987; WEIGAND, Edda. «Discourse, Conversation, Dialogue». En: WEIGAND, Edda (ed.). *Concepts of Dialogue. Considered from the Perspective of Different Disciplines*. Tübingen: Niemeyer, 1994.

<sup>5</sup> Utilizaremos el término *locución* como una traducción provisional y aproximada al



Desde esta perspectiva, la pragmática es vista como una disciplina muy cercana a la semántica. Ambas se ocuparían del significado de las expresiones lingüísticas. La diferencia estaría en que mientras la semántica analizaría el significado de esas expresiones independientemente del contexto (es decir, el significado expresado directamente en la forma lingüística de las expresiones), la pragmática estudiaría la interpretación de dichas expresiones en el contexto específico en el que están siendo utilizadas.<sup>6</sup> Tendríamos, así, una pragmática para la cual la comunicación verbal es vista como interpretación. Por otro lado, tenemos una segunda perspectiva, que concibe a la comunicación verbal fundamentalmente como un tipo de acción o de interacción. Aquí tenemos primero a la teoría de actos de habla, para la que hablar es una manera de actuar (tal como lo expresa el título de la clásica obra de Austin).<sup>7</sup> El uso del lenguaje es visto aquí como acción. Y segundo, cercana a esta última, tenemos al campo del análisis de la conversación o del diálogo, que privilegia el carácter de interacción de la comunicación verbal (antes que el proceso de comprensión de las locuciones). Tendríamos, así, en oposición a la primera perspectiva, una pragmática para la cual la comunicación verbal es vista como acción o como interacción.

Mi propósito en este artículo es mostrar que estas dos perspectivas no tienen por qué excluirse mutuamente. Considero que las críticas recíprocas que a veces suelen hacerse tienen más que ver con estilos epistemológicos o preferencias metodológicas que con los problemas empíricos que se trata de explicar. La estructura del trabajo será la siguiente. Primero presentaré ambas perspectivas con cierto detalle. Me ocuparé, antes que nada, de la primera, que es la de la *comunicación verbal como interpretación*, centrándome en lo que sería, en mi opinión, la contribución teórica más reciente e interesante dentro de

---

español de los términos *utterance* (en inglés) y *Äusserung* (en alemán). Con este término nos referimos a la producción de una expresión verbal por parte de un hablante en un contexto concreto de comunicación. Otra posibilidad sería usar el término *enunciación*, formado sobre la base del término francés *énonciation* (entendido como la producción del enunciado y por tanto utilizado generalmente en oposición a *énoncé* en la tradición francesa).

<sup>6</sup> Esta distinción entre el campo de la semántica y el campo de la pragmática es defendida, desde puntos de vista diferentes, por LEVINSON, Stephen C., ob. cit., y FRAWLEY, William. *Linguistic Semantics*. Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum, 1992.

<sup>7</sup> AUSTIN, John. *How to do Things with Words*. Oxford: Clarendon Press, 1962.

esa línea. Me refiero a la teoría de la relevancia. Enseguida examinaré la segunda perspectiva, que es la de la *comunicación verbal como interacción*. Empezaré con una breve presentación de la teoría de los actos de habla, para dedicarme luego al importante campo del análisis del diálogo o de la conversación. En la tercera y última parte de este trabajo trataré de hacer evidente, a través del análisis de un fragmento de una interacción verbal «auténtica» cómo, por un lado, es necesario involucrar elementos tomados del primer enfoque (específicamente de la teoría de la relevancia) para entender la interacción que tiene lugar en dicho fragmento, y por el otro, que sin tomar en cuenta el marco de la interacción no se puede alcanzar una comprensión adecuada del proceso interpretativo que allí tiene lugar.

## 1. La Comunicación Verbal como Interpretación: la Teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson

Una de las contribuciones más importantes realizadas en los últimos quince años al estudio de la comunicación proviene del trabajo conjunto de dos autores europeos, Dan Sperber y Deirdre Wilson, quienes en 1986 publicaron su influyente libro *Relevancia: comunicación y cognición*.<sup>8</sup> Estos autores parten de una crítica al modelo tradicional de la comunicación verbal, proveniente de la semiótica, que reposa fundamentalmente en la noción de la «comunicación como codificación y decodificación», y que suele ser representado mediante el gráfico 1.

De acuerdo con este modelo, la comunicación se inicia en el emisor, que tiene algo que comunicar. Esto puede denominarse un *contenido* o un *pensamiento*.<sup>9</sup> Dicho contenido o pensamiento es luego codificado, y el producto de esa codificación es el mensaje.<sup>10</sup> El emisor

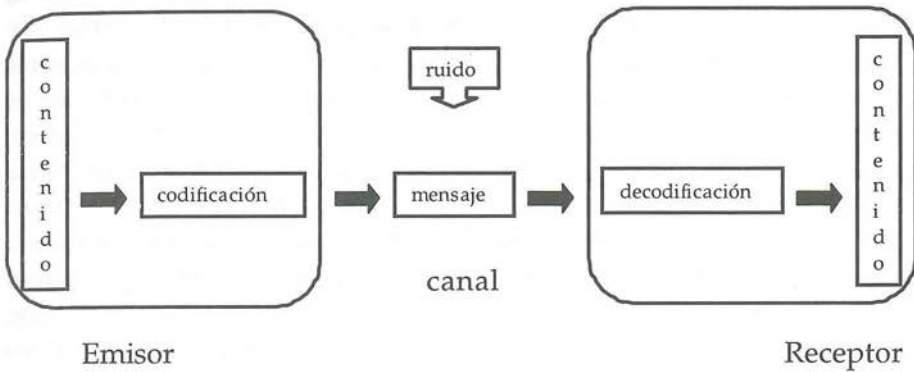
---

<sup>8</sup> En 1995 apareció la segunda edición, incluyendo revisiones, comentarios a críticas y referencias de los autores a las abundantes investigaciones a las que su teoría había dado lugar en esos nueve años (SPERBER, Dan y DEIRDRE WILSON. *Relevance. Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell, 1995). Una excelente presentación de la teoría de la relevancia es el libro de BLAKEMORE, Diane. *Understanding Utterances. An Introduction to Pragmatics*. Oxford: Blackwell, 1992. Una buena exposición en castellano se encuentra en la introducción a la pragmática de ESCANDELL, María Victoria, ob. cit.

<sup>9</sup> Sperber y Wilson emplean la expresión *thought*.

<sup>10</sup> Es cierto que esta diferenciación, dentro del emisor, de una parte que «formula un

Gráfico 1  
Modelo de la comunicación como decodificación



envía entonces el mensaje al receptor a través de un canal. En el receptor se produce luego el proceso inverso: el mensaje es decodificado y de este modo el receptor obtiene el contenido o pensamiento original. Para que la comunicación se realice exitosamente el código debe ser compartido (en el caso de la comunicación verbal, el emisor y el receptor deben hablar la misma lengua), y no debe haber interferencias en el canal (lo que se conoce como ruido). Por lo tanto, en este modelo el fracaso de la comunicación puede deberse únicamente a dos factores: el primero es que el código esté inadecuadamente implementado (o no sea el mismo); el segundo es el ruido en el canal. En consecuencia, si el código es el mismo y no hay ruido en el canal, la comunicación debería ser perfecta. El proceso de decodificación constituiría un algoritmo, es decir, una secuencia fija de operaciones que nos dará siempre el mismo resultado, sea quien sea el que la aplique o cuáles sean las circunstancias en las que se encuentren.<sup>11</sup>

contenido» y otra que «codifica ese contenido para crear un mensaje verbal», puede ser calificada de imprecisa o simplista; a pesar de ello, considero que se trata de una metáfora útil, que posiblemente se origina en aquella situación conocida por todos, donde sentimos que «lo que hemos dicho» no expresa exactamente «lo que teníamos en mente», a pesar de que, justamente, no podamos *decir* qué cosa es «lo que teníamos en mente». Esta situación es interesante, pues revela que tenemos alguna intuición del contenido a comunicar, que es independiente de su «puesta en palabras».

<sup>11</sup> Un ejemplo de algoritmo es el procedimiento para multiplicar números de dos



Podemos observar también que este modelo frecuentemente se entiende desde la metáfora de «la comunicación como envío de paquetes»: una persona A quiere enviar un regalo, por ejemplo un reloj despertador, a una persona B. Lo coloca en un paquete, lo envía a B, el que abre el paquete y extrae el reloj despertador de su interior. Siguiendo esta metáfora, el contenido o pensamiento a comunicar sería como el reloj despertador, la codificación sería el empaquetarlo, el mensaje sería el paquete (con el regalo en su interior), la decodificación sería el abrir el paquete y el entender el contenido o pensamiento sería el sacar el objeto que estaba metido en el paquete. Entender la comunicación verbal desde esta metáfora asume que a través del proceso de codificación el emisor metería el pensamiento o contenido que quiere comunicar dentro del mensaje codificado, y que el receptor, a su vez, sacaría ese pensamiento que estaba metido dentro del mensaje. Pero si nos detenemos un momento a analizar esto, tenemos que concluir que esta representación del proceso comunicativo es evidentemente absurda: lo que viaja del emisor al receptor son ondas sonoras, es decir, aire, y dentro de ese aire no pueden viajar pensamientos. No hay ningún pensamiento que viaje por el aire desde el emisor hasta el receptor, encerrado en esas ondas sonoras. El pensamiento que está en la cabeza del emisor no puede viajar hasta la cabeza del receptor. Los pensamientos no viajan de una cabeza a la otra. No podemos negar a alguien su derecho de creer en la telepatía, pero es obvio que la transmisión del pensamiento no puede ser nuestro modelo de lo que ocurre en la comunicación verbal cotidiana. ¿De dónde viene, entonces, el pensamiento o contenido que aparentemente el receptor «extrae» del mensaje enviado por B? La única explicación es que ese pensamiento ha sido producido por el propio receptor: es una representación mental que este construye, a partir del mensaje enviado por el emisor. El problema que entonces es hasta qué punto la representación mental construida por el receptor es o no idéntica a la que tenía el emisor al enviar el mensaje. Si se asume que la comunicación es un proceso algorítmico, entonces sí sería idéntica.

---

cifras o más que hemos aprendido en la escuela. Dos personas diferentes en contextos diferentes enfrentadas a la misma multiplicación deben, si aplican correctamente el procedimiento, llegar siempre exactamente al mismo resultado. Si la comunicación fuese un proceso algorítmico, dos personas diferentes en contextos diferentes deben, al escuchar el mismo mensaje, entender exactamente el mismo significado.

Pero volvamos a la crítica de Sperber y Wilson al modelo tradicional de la comunicación como codificación y decodificación de mensajes. El núcleo de esta crítica es que la noción de decodificación es insuficiente para dar cuenta de aspectos fundamentales de la comunicación verbal. Trataré de ilustrar esta idea de estos autores con ayuda de un ejemplo. Supongamos que nos preguntan cuál es el significado de la siguiente oración:

(1) Está lloviendo.

Como hablantes nativos del español podríamos decir que dicha oración describe un estado de cosas que consiste en un evento en el que caen de manera continua gotas de agua del cielo, y que dicho evento está ocurriendo en este momento y aún no ha terminado. Pensaríamos además que (1') sigue significando exactamente lo mismo, y que no es sino la repetición de (1):

(1') Está lloviendo.

Comparemos ahora (1) y (1'), pero formando parte de dos pequeños diálogos, respectivamente (I) y (II):

(I)  
A: ¿Vamos a pasear?  
B: Está lloviendo.

(II)  
A: ¿Ya colgaste la ropa?  
B: Está lloviendo.

De pronto las cosas parecen cambiar. Situada en el contexto de estos dos diálogos, la oración inicial, *Está lloviendo*, parece de pronto significar algo más, y ese *algo más* es distinto en (I) y (II). El significado descrito previamente («Caen gotas de agua del cielo») se mantiene tanto en (I) como en (II), pero ahora entendemos algo adicional, que varía en ambos casos. En (I) podemos entender que B no desea ir a pasear en ese momento, y en (II) podemos entender que B no ha colgado la ropa.

Es este aspecto de la comunicación verbal el que lleva a Sperber y Wilson a distinguir dos niveles en el significado de una oración o una locución: por un lado, el *significado oracional*, que es «lo que dice la oración», y el *significado del hablante*, que es «lo que el hablante quiere decir al emitir esta oración en este contexto». En nuestro ejemplo, el significado oracional es el que describimos inicialmente («Caen

gotas de agua del cielo»), y el significado del hablante es ese significado adicional que la oración obtiene en el contexto de los diálogos (I) y (II). El punto aquí es que el modelo de la comunicación como decodificación puede explicar únicamente cómo obtenemos el significado oracional, pero no da cuenta de cómo llegamos al significado del hablante. Una de las contribuciones más interesantes de estos autores radica en mostrar que la derivación del significado del hablante no puede ser entendida como el resultado de un proceso de decodificación, sino que tiene que ser concebida como el producto de un proceso de interpretación. Esta interpretación es vista como el resultado de una serie de inferencias que tienen como punto de partida al significado oracional y que se basan en el contexto y en el saber acerca del mundo del receptor. Estos últimos constituyen lo que estos autores denominan *supuestos contextuales* (creencias).

Este proceso puede ser concebido como una suerte de razonamiento, cuyas premisas serían el significado oracional y los supuestos contextuales o creencias (saber acerca del mundo), y cuya conclusión sería el significado del hablante. Podemos describir, de manera bastante simplificada, dicho proceso para el caso de (I) en la siguiente forma:

*Significado oracional:*

(1) Está lloviendo.

*Supuestos contextuales:*

(S<sub>1</sub>) La lluvia moja.

(S<sub>2</sub>) Mojarse es una posible causa de resfriados.

(S<sub>3</sub>) A las personas no les gusta resfriarse.

*Conclusión (Significado del hablante):*

B no desea salir a pasear.

Y en el caso de (II), el proceso inferencial podría describirse del siguiente modo:

*Significado oracional:*

(1) Está lloviendo.

*Supuestos contextuales:*

(S<sub>1</sub>) Uno cuelga la ropa recién lavada a la intemperie para que se seque con el sol.



(S<sub>2</sub>) Cuando llueve no hay sol.

(S<sub>3</sub>) La lluvia moja.

(S<sub>4</sub>) Si uno cuelga la ropa mojada cuando llueve no va a secar.

*Conclusión (Significado del hablante):*

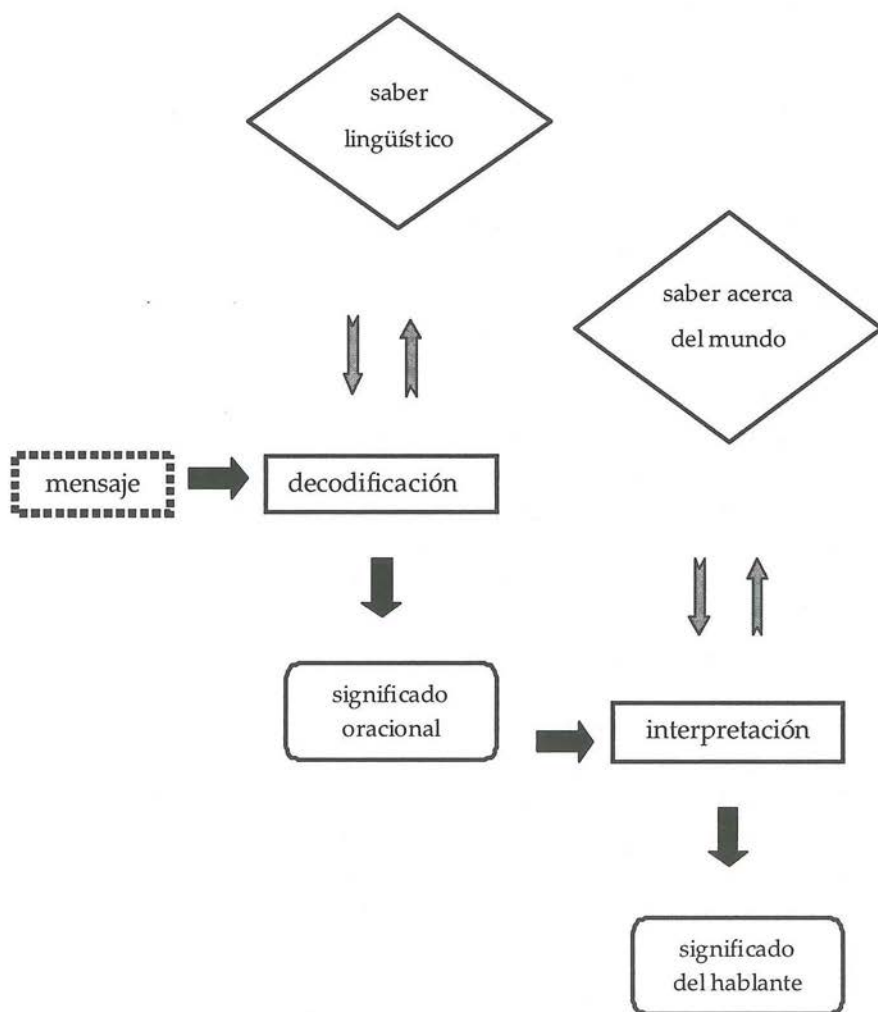
B no ha colgado la ropa.

Vemos entonces cómo la comunicación verbal involucra un complejo proceso de interpretación, que no es contemplado por el modelo tradicional de la comunicación como decodificación, el mismo que, en consecuencia, es limitado y requiere de una revisión. Frente a esta teoría de la relevancia propone un nuevo modelo que concibe a la comunicación como un proceso de decodificación más interpretación, que consiste en una ampliación del modelo tradicional. Este esquema revisado tendría entonces la forma del Gráfico 2.

Partiendo de la perspectiva del receptor, se postula que este recibe el mensaje verbal y lo decodifica, sobre la base de su saber lingüístico (que incluye fonología, sintaxis y semántica), para obtener el significado oracional. Hasta aquí no hay diferencias con el enfoque tradicional. Pero esta decodificación no es más que el primer paso, pues el significado oracional sirve a su vez de *input* para un proceso interpretativo que permitirá derivar el significado del hablante (la intención comunicativa del emisor). Este proceso interpretativo, que como vimos consiste en inferencias, no se basa en el saber lingüístico, sino en el saber general acerca del mundo del receptor. Este último punto es particularmente importante porque nos muestra que, para que ocurra una comunicación verbal exitosa, la competencia lingüística no basta: alguien puede ser un hablante competente del castellano, pero si desconoce los supuestos contextuales (S<sub>1</sub>), (S<sub>2</sub>) y (S<sub>3</sub>) jamás podrá obtener el significado del hablante señalado en (I).

Alguien podría objetar aquí que todo esto que Sperber y Wilson llaman *interpretación* por oposición a *decodificación* no es sino una forma particular de esta última (de decodificación). Personalmente estaría en desacuerdo con extender de esa manera el uso de ese concepto, pues, en sentido estricto, el concepto de *decodificación* involucra la existencia de un código, que consiste en un conjunto de señales y reglas o convenciones que vinculan esas señales con determinados significados. Para que la derivación del significado del hablante sea el producto de una decodificación, el receptor debería almacenar en la memoria un gigantesco diccionario que contenga todas las oraciones posibles

Gráfico 2  
Modelo de la comunicación como decodificación más interpretación



y donde se indicase, para cada una, todas las situaciones en las que podrían ser utilizadas y el significado del hablante que tendrían en cada una de ellas. Esto es evidentemente absurdo. De otro lado, es verdad que muchas veces se usa la palabra *decodificar* en un sentido más laxo, para cubrir también lo que estamos llamando aquí *interpretar*. Pero usar así ese término crea más bien confusión, y pienso que la distinción establecida por Sperber y Wilson nos permite entender con mayor precisión lo que ocurre en el proceso de la comunicación.

Pero hay otro aspecto fundamental de la comunicación que este modelo pone en relieve: debido a que el saber general acerca del mundo no es idéntico en los diferentes individuos, y a que las experiencias individuales y la historia personal juegan un rol importante en el proceso, entonces lo esperable es que la interpretación de una locución dada en un contexto determinado varíe de receptor a receptor. No existe por tanto tal cosa como *la interpretación* de una locución. La derivación del significado del hablante no es un proceso algorítmico, no existe una secuencia de reglas que va a llevar a todos los receptores necesariamente al mismo resultado. Lo que es esperable es una superposición significativa, la que es la que hace posible la comunicación, pero no la identidad entre lo que el emisor tenía inicialmente en mente y lo que el receptor va a interpretar al final del proceso. De hecho, la interpretación de la oración (1) en el contexto del diálogo (I) que hemos descrito más arriba no es obligatoria. Podemos perfectamente imaginar, dentro del marco del mismo diálogo, supuestos contextuales distintos, que llevarían a otra interpretación:

*Significado oracional:*

(1) Está lloviendo.

*Supuestos contextuales:*

(S<sub>1</sub>) La lluvia moja.

(S<sub>2</sub>) Mojarse es una posible causa de resfriados.

(S<sub>3</sub>) A las personas no les gusta resfriarse.

(S<sub>4</sub>) Para evitar mojarse, uno debe ponerse ropa abrigada (como una casaca).

*Conclusión (Significado del hablante):*

Tenemos que llevar algo de abrigo (como una casaca) para salir a pasear.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Este ejemplo nos permite constatar igualmente la importancia del contexto extralingüístico, en este caso geográfico, en este proceso. Esta interpretación está pensada en el marco de un lugar como Lima, donde la lluvia es menuda y por tanto una casaca es suficiente para protegerse de ella. En muchos otros lugares, donde llueve más, el receptor habría interpretado el enunciado de B más bien como una sugerencia de sacar un paraguas. Igualmente si es un lugar o una época del año donde llueve constantemente, de modo que las personas están habituadas a continuar sus actividades normales (inclusive los paseos) a pesar de la lluvia, o donde la lluvia es un fenómeno ocasional y las personas pueden permitirse esperar a que pase para salir a pasear.



Podemos de este modo imaginar infinidad de supuestos contextuales que nos lleven cada vez a una interpretación diferente del mismo enunciado. Una conclusión muy importante de esto es que no hay nada que le garantice al emisor que el receptor va a llegar exactamente a la interpretación que él tenía en mente al producir su locución. La comunicación verbal tiene, por tanto, un importante componente subjetivo. Como señalan Sperber y Wilson, la comunicación es un «asunto riesgoso», pues cada vez que decimos algo nos arriesgamos a ser malinterpretados: lo que debe sorprendernos, dicen, no es que la comunicación fracase, sino que esta tenga éxito. No debemos pensar, sin embargo, que Sperber y Wilson sean escépticos ante la posibilidad de la comunicación, y que defiendan una concepción solipsista, donde cada individuo está encerrado dentro de sí mismo y no puede comunicarse con los demás. Lo que esta teoría quiere hacer es explicar cómo, a pesar de todos estos factores, los seres humanos somos capaces de comunicarnos. Aquí es donde juega un papel central el llamado *principio de la relevancia*, que es el que da su nombre a esta teoría.

La noción de *relevancia* proviene del trabajo de Grice acerca de la conversación.<sup>13</sup> De acuerdo con este autor, los participantes en una conversación siguen un principio general: ser cooperativos. De este principio de cooperación se derivan cuatro máximas: decir cosas que creemos que son ciertas (máxima de calidad), no decir ni menos ni más de lo necesario (máxima de cantidad), ser coherente y ordenado (máxima de manera) y decir cosas que vengan al caso (máxima de relevancia). Los que vivimos en latitudes más meridionales del planeta podemos sonreír ante estas máximas, considerándolas como irreales para describir el comportamiento de la mayoría de los hablantes y como una idealización producto de la mentalidad británica de Grice. Pero, si no lo vemos desde la perspectiva del hablante, sino desde la del oyente, las cosas cambian, en particular en relación con la última máxima, la de relevancia (que para Sperber y Wilson asumirá la categoría de principio): como oyentes, asumimos siempre, mientras no se nos demuestre claramente lo contrario, que lo que nuestro interlocutor nos dice viene al caso en ese momento de la conversación. Tomemos como ejemplo el siguiente diálogo:

---

<sup>13</sup> Cfr. GRICE, H.P. «Logic and Conversation». En: COLE, Peter y Jerry L. MORGAN. *Speech Acts*. Nueva York: Academic Press, 1975; así como LEVINSON, Stephen C., ob. cit.

(III)

A: ¿Nos tomamos un café?

B: Son las tres y diez.

Si nos situamos en la perspectiva de A, vamos a asumir que la contribución de B («Son las tres y diez») tiene que ver, precisamente, con la pregunta que le hemos hecho («¿Nos tomamos un café?»), es decir, que dicha contribución es relevante o que viene al caso en ese punto del diálogo. Pero si solo tomamos en cuenta el significado oracional de la contribución de B, entonces tendríamos que decir que dicha contribución no es relevante, que no viene al caso, o que no tiene sentido. Si hemos preguntado a alguien si quiere tomar un café, esperamos que nos conteste con una aceptación o con una negativa, algo así como «Sí, quiero tomar un café» o «No quiero tomar un café». Pero no esperamos que nuestro interlocutor nos diga la hora. Esa habría sido una respuesta relevante a la pregunta «¿Qué hora es?», pero no para la pregunta que hemos hecho. El punto es: ¿por qué no nos limitamos, en la posición de A, a llamar la atención de B acerca de la irrelevancia de su contribución? Podríamos decirle, por ejemplo, «Lo que quiero saber es si deseas tomar café; yo tengo un reloj y no necesito que me digas la hora». Sin embargo, eso no es lo que hacemos. Lo que hacemos es interpretar la contribución de B, activando supuestos contextuales y construyendo una cadena de inferencias que nos permitan llegar a un significado del hablante que sí sea relevante en ese contexto. Una posibilidad sería la siguiente:

*Significado oracional:*

Son las tres y diez.

*Supuestos contextuales:*

- (S<sub>1</sub>) Tomar un café toma por lo menos diez minutos.
- (S<sub>2</sub>) Tenemos un seminario de pragmática de tres a cinco.
- (S<sub>3</sub>) El profesor empieza el seminario a las tres y cuarto.

*Conclusión (significado del hablante):*

No tenemos tiempo de tomar un café.

Claro que esa no es la única interpretación posible. Por ejemplo, si en lugar del supuesto contextual (S<sub>3</sub>) tenemos el supuesto contextual (S<sub>4</sub>), la interpretación podría ser la contraria:

*Significado oracional:*

Son las tres y diez.

*Supuestos contextuales:*

(S<sub>1</sub>) Tomar un café toma por lo menos diez minutos.

(S<sub>2</sub>) Tenemos un seminario de pragmática de tres a cinco.

(S<sub>4</sub>) El profesor empieza el seminario a las tres y media.

*Conclusión (significado del hablante):*

Tenemos el tiempo justo para tomarnos un café.

También podríamos tener los supuestos contextuales (S<sub>5</sub>) y (S<sub>6</sub>), que, a su vez, nos darían una tercera interpretación:

*Significado oracional:*

Son las tres y diez.

*Supuestos contextuales:*

(S<sub>5</sub>) Estamos en la Cafetería de Letras.

(S<sub>6</sub>) En la Cafetería de Letras solo sirven café hasta las tres de la tarde en punto.

*Conclusión (significado del hablante):*

Ya no podemos tomarnos un café.

La inferencia que deriva el significado oracional a partir del significado del hablante se conoce como *implicatura conversacional*. Una implicatura conversacional es una inferencia guiada por la necesidad de mantener la vigencia de una máxima conversacional (en este caso la de relevancia). Dentro de la teoría de Sperber y Wilson la máxima de relevancia, elevada a la categoría de principio, funciona como una suerte de brújula que nos orienta en el proceso de búsqueda del significado del hablante: esta búsqueda se detendrá cuando encontremos una interpretación que permita que la contribución de nuestro interlocutor sea relevante o venga al caso en el contexto en el que ha sido utilizada. Este principio interactúa con otro, el de menor costo de procesamiento: puede haber varias interpretaciones que sean relevantes, pero elegiremos la que nos exija el menos esfuerzo y tiempo. Podemos decir, por lo tanto, que lo que hace posible la comunicación es la interacción entre el principio de relevancia y el principio de menor



costo de procesamiento, así como el hecho de que los participantes en la comunicación compartan el mismo saber acerca del mundo (es decir, que supuestos contextuales similares sean accesibles tanto para el hablante como para el oyente).

Es muy interesante constatar la fuerza que tiene para nosotros, como oyentes o participantes en interacciones verbales, o sociales en general, el principio de relevancia, o el supuesto de que las acciones que realizan los otros seres humanos tienen sentido. El lector puede realizar (tomando las debidas precauciones) un experimento social muy ilustrativo que a veces recomiendo a mis estudiantes. Este consiste en decir, en el contexto de un diálogo, una afirmación que no venga al caso, que no tenga nada que hacer en ese momento de la interacción. Generalmente comprobaremos que luego de inhibir una reacción inicial de sorpresa, después de un breve silencio nuestro interlocutor nos contestará con una contribución que permitirá continuar con el diálogo. Si indagamos lo que ocurrió en ese momento, descubriremos que durante ese breve silencio nuestro interlocutor desarrolló una actividad mental intensa, que rápidamente desembocó en una benévola interpretación (a veces bastante imaginativa) de nuestra contribución, que restituyó su sentido y relevancia en ese contexto comunicativo. La respuesta de nuestro interlocutor, que permitió continuar con el diálogo, estaba formulada precisamente en relación con esa interpretación que asignó a nuestra contribución inicial. Aparentemente los seres humanos interactuamos siempre bajo el supuesto de que nuestro interlocutor es cuerdo y actúa de manera coherente y con sentido; somos generalmente jueces muy benévulos, que solo nos rendimos cuando la imposibilidad de encontrar la relevancia de una contribución es ya demasiado grande. Probablemente usamos el término *loco* en la vida cotidiana para referirnos a una persona cuyas acciones nos hacen muy difícil o imposible este proceso de interpretación y que, por lo mismo, nos parecen carentes de sentido.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Lo que no implica que para esa persona esas acciones, verbales o no verbales, no sean relevantes o no estén llenas de sentido. Por motivos de espacio no me es posible presentar aquí dos nociones importantes dentro de la teoría de la relevancia, que son las de *explicatura* y de *comportamiento ostensivo*. Remito para ello a ESCANDELL, María Victoria, ob. cit. Puedo igualmente recomendar la presentación que hace de esta teoría una de mis estudiantes: PEÑA L., Cinthia. «Una aproximación a la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson». *Favilla. Revista de Literatura y Lingüística*, vol. I, n.º 1, octubre de 2000.

## 2. La Comunicación Verbal como Interacción: la Teoría de los Actos de Habla y el Análisis del Diálogo

Como expliqué en la introducción a este trabajo, frente a la pragmática orientada a la interpretación de locuciones en el contexto, encontramos una pragmática orientada al análisis del discurso en situación, del uso del lenguaje en situaciones concretas de comunicación. En general, esta segunda perspectiva ve a la comunicación verbal básicamente como un tipo de acción o de interacción. Quiero presentar aquí esta perspectiva, como indiqué, centrándome en dos enfoques. El primero es el de la teoría de actos de habla, que concibe al uso del lenguaje como una forma de acción. El segundo es el del análisis del diálogo o de la conversación, que pone en relieve el carácter de interacción de la comunicación verbal.

### 2.1 El lenguaje como acción: la teoría de los actos de habla

La llamada *teoría de los actos de habla* se origina en los trabajos de Austin y Searle.<sup>15</sup> La contribución más interesante de Austin va a consistir en mostrar cómo, cuando hablamos, hacemos mucho más que meramente describir estados de cosas en la realidad: al hablar, «hacemos cosas con las palabras». Su argumentación puede, en mi opinión, ser dividida en aproximadamente cinco pasos. En un primer momento, Austin presenta la perspectiva referencialista, la que se organiza en torno de la noción fundamental de *verdad*: los enunciados verbales describirían situaciones en el mundo y serían verdaderos o falsos de acuerdo con su correspondencia con esas situaciones. En un segundo paso, Austin muestra que hay un grupo de enunciados, a los que llama *performativos*, que escapan a ese tipo de análisis. Explicaré este concepto mediante un ejemplo imaginario. Supongamos que una pareja de estudiantes ingresa a una clase en la universidad y el profesor, al verla entrar, exclama: «¡Los declaro marido y mujer!». ¿Podemos decir que ese enunciado es falso? No, lo que podemos decir es

---

<sup>15</sup> AUSTIN, John, ob. cit.; SEARLE, John. *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Londres: Cambridge University Press, 1969. Estos pensadores pueden ser ubicados dentro de una importante corriente en la filosofía del lenguaje contemporánea iniciada por el segundo Wittgenstein, la que va a cuestionar el énfasis que tradicionalmente se ha puesto en la función referencial del lenguaje, es decir, en la concepción del lenguaje como un medio para representar la realidad.



que no ha tenido lugar el acto de casar a esas personas. Para ello tienen que cumplirse ciertas condiciones, como que la persona que emita ese enunciado esté institucionalmente habilitada para casar personas (es decir, que sea una autoridad civil o religiosa competente), o que las personas que van a ser declaradas marido y mujer hayan expresado su consentimiento dentro de un procedimiento ritualizado, etc. Enunciados de ese tipo son denominados *performativos* por Austin. Estos se caracterizan por lo siguiente: si una persona produce un enunciado performativo y las condiciones para su realización se cumplen, entonces, emitir ese enunciado equivale a realizar esa acción. El enunciado «Los declaro marido y mujer» emitido por un juez o un sacerdote luego del consentimiento de la pareja no está describiendo una acción, sino que su propia enunciación constituye esa acción.<sup>16</sup> De otro lado, si las condiciones no se dan, no puede decirse que el performativo es falso: lo que puede decirse es que no ha sido realizado exitosamente.<sup>17</sup> Los performativos, por tanto, son un ejemplo de «cómo hacemos cosas con palabras».

Un tercer paso en la argumentación de Austin es hacernos ver que estos enunciados performativos no son tan pocos, ni representan tampoco un uso marginal del lenguaje. Al contrario, los producimos constantemente. Tomemos por ejemplo el caso de *prometer*. «Te prometo que vendré mañana» es un performativo, en la medida en que dicho enunciado no describe la acción de prometer, sino que su enunciación constituye la acción misma de prometer. En un cuarto paso, Austin mostrará algo muy importante: si alguien produce el enunciado «Vendré mañana», este funciona también como una promesa y,

---

<sup>16</sup> Realizar un enunciado performativo es muy distinto de realizar una acción no verbal y, al mismo tiempo, emitir un enunciado descriptivo que la represente. Por ejemplo, si abro una puerta y al mismo tiempo digo «Abro la puerta». Aquí tengo por un lado una acción no verbal, que constituye un estado de cosas en el mundo, y un enunciado verbal que describe ese estado de cosas, y puede ser verdadero o falso en función a su correspondencia a esa situación (si estoy abriendo una ventana, por ejemplo, sería falso). A diferencia de los performativos, emitir el enunciado «Abro la puerta» no constituye la acción de abrir la puerta.

<sup>17</sup> Alguien podría plantar la objeción de que sí es falso que los declaró marido y mujer. Esa objeción surge de la confusión entre el enunciado performativo «Los declaro marido y mujer», emitido por una persona determinada (en este caso el profesor), y el enunciado descriptivo «El profesor los declaró marido y mujer» emitido por una persona distinta (que puede ser hasta el mismo profesor, pero en otro momento). De este segundo enunciado (descriptivo) sí podemos decir que es falso. Su falsedad dependerá, además, de que el primer enunciado (performativo) no sea exitoso.



sin embargo, esa persona no ha utilizado el verbo *prometer*. No es necesario declarar abiertamente el tipo de acto de habla que estamos realizando para que nuestro enunciado cuente como tal. Si un padre le dice a su hijo «Recoge tus medias», ese enunciado es un ejemplo del acto de habla «ordenar», aun cuando no haya utilizado explícitamente ese verbo. La conclusión más importante a la que Austin llegará es que siempre que decimos algo estamos realizando algún tipo de acto de habla, como pedir, apostar, prometer, amenazar, preguntar, explicar, perdonar, ordenar, etc. Hablar es, por lo tanto, una forma de actuar. Por otro lado, estos verbos, que describen tipos de actos de habla, son calificados como verbos performativos: están a disposición del hablante para hacer explícito el tipo de acto de habla que está realizando (para evitar alguna ambigüedad que pueda surgir en el contexto), pero no es necesario producirlos abiertamente para realizar el tipo de acto de habla en cuestión.<sup>18</sup>

De manera muy elegante, Austin retoma, en un quinto y último paso, el punto de partida de su argumentación: los enunciados descriptivos. Estos, que en un principio parecían constituir la totalidad de los enunciados verbales, habrían quedado, luego de su análisis, como una isla rodeada por un mar de actos de habla. Pero Austin ni siquiera les permite ese último refugio, pues termina haciéndonos ver que esos enunciados descriptivos son también actos de habla: constituyen realizaciones del acto de habla de declarar, el que no es sino uno más entre muchos otros, y no es (lingüísticamente) más importante que apostar, prometer u ordenar. El error de la perspectiva tradicional, referencialista, había sido tomar a estos actos de habla descriptivos como representativos de la totalidad de actos de habla que podemos realizar con el lenguaje.

Estas ideas de Austin fueron ampliadas y sistematizadas en la obra de Searle. Uno de sus aportes principales es su conocida distinción, dentro de cada acto de habla, de cuatro actos simultáneos: el acto locucionario (la emisión del enunciado), el acto proposicional (que incluye referencia y predicación), el acto ilocucionario (la intención del emisor) y el acto perlocucionario (el efecto que tiene sobre el receptor). Tomemos, por ejemplo, el enunciado «Yo vendré mañana». El acto locucionario consistirá en la producción de ese enunciado en un con-

---

<sup>18</sup> Usamos los verbos performativos principalmente en el discurso indirecto, cuando tenemos que describir los actos de habla de otra persona: «María apostó que P», «Carlos ordenó que P», «Claudia amenazó que P», etc.

texto comunicativo dado. El acto proposicional consistirá en un acto referencial (aquí mediante el pronombre *yo*, que hace referencia al hablante mismo) y un acto predicativo (se predica del hablante que vendrá mañana). El acto ilocucionario consistirá en la intención del emisor de que dicho enunciado cuente, por ejemplo, como una amenaza para el receptor. Y el acto perlocucionario podrá ser disuadir de este modo al receptor de hacer algo que tenía planeado realizar mañana y que no puede llevar a cabo si el emisor está presente. Es claro que el interés de la teoría de los actos de habla estará en el acto ilocucionario.<sup>19</sup>

Esta teoría ha tenido una influencia muy importante en el pensamiento contemporáneo acerca del lenguaje. Una crítica que se le hace, no obstante, es que está centrada excesivamente en la intencionalidad del emisor y descuida un aspecto fundamental de la comunicación verbal: la interacción.

## 2.2 El lenguaje como interacción: el análisis del diálogo y la conversación

A todos nos resulta familiar el término *conversación*. En nuestra vida cotidiana tomamos parte de muchas conversaciones y sentimos que lo hacemos sin mayor esfuerzo. Sin embargo, estudios desarrollados en los últimos veinticinco años han mostrado que una conversación no es un fenómeno simple, sino que, por el contrario, el iniciar, mantener y cerrar una conversación son actividades que representan complejos logros cooperativos de los participantes. Estos estudios forman parte de una importante área de investigación dentro de la pragmática contemporánea conocida como *análisis de la conversación* o *análisis del diálogo*.

Aquí cabe hacer una aclaración terminológica en relación con el uso de los conceptos *conversación* y *diálogo* como traducción, al español, de nociones lingüísticas provenientes del inglés y del alemán. En el ámbito anglosajón el término *conversation* («conversación») ha sido empleado dentro de la tradición del *conversational analysis* («análisis

---

<sup>19</sup> Otras contribuciones importantes de Searle, que no podemos describir aquí, son, entre otras, su análisis de las condiciones de realización de los actos de habla (con base en el caso paradigmático de *prometer*), así como su propuesta de una clasificación de actos de habla. Acerca de la teoría de los actos de habla, consultar ESCANDELL, María Victoria, ob. cit.; LEVINSON, Stephen C., ob. cit.; HINDELANG, Götz. *Einführung in die Sprechakttheorie*. Tübingen: Niemeyer, 1994.



conversacional») etnometodológico para referirse fundamentalmente a interacciones espontáneas informales (como una conversación entre amigos en un café), las que han constituido primordialmente su objeto de investigación. En la pragmática alemana, por otro lado, el término *Gespräch* («conversación, diálogo») ha sido empleado dentro de la tradición de la *Gesprächsanalyse* («análisis de la conversación o del diálogo») para referirse no solo a interacciones espontáneas e informales, sino también para denotar interacciones verbales en contextos institucionales, como, por ejemplo, interacciones médico-paciente, vendedor-comprador, juez-testigo, etc. A diferencia del *conversational analysis* etnometodológico (con el que está emparentada), la *Gesprächsanalyse* considera a tales interacciones como parte de su objeto de estudio (*das Gespräch*). Es difícil, sin embargo, encontrar en español un concepto que corresponda al de *Gesprächsanalyse* en alemán, pues, en nuestro idioma, la palabra *conversación* tiene la misma connotación de informalidad del inglés.<sup>20</sup> La situación se complica si tomamos en cuenta, además, los conceptos de *discurso* y *diálogo*. Dentro de la orientación anglosajona del *discourse analysis* («análisis del discurso»), se suele emplear el término *discourse* («discurso») para referirse a todo tipo de interacción verbal auténtica (es decir, no inventada por el investigador, sino registrada por él en un estudio de campo).<sup>21</sup> Aquí se incluye tanto las interacciones informales como las formales, por lo que este uso de *discourse* sería más cercano al de *Gespräch* en alemán. En la pragmática alemana, finalmente, está empezando a usarse la expresión *Dialoganalyse* (análisis del diálogo) para cubrir temas de estudio similares a los de la *Gesprächsanalyse*.<sup>22</sup> En conclusión, en es-

---

<sup>20</sup> Cuando decimos que el empleado de una ventanilla del banco y un cliente están conversando, entendemos que están haciendo algo que es distinto de su interacción verbal puramente institucional (podríamos pensar que ese empleado está perdiendo el tiempo).

<sup>21</sup> Este empleo del término *discourse* debe, además, distinguirse de su uso en la expresión *discourse processing* («procesamiento del discurso») en la psicolingüística, donde resulta, más bien, un equivalente del concepto de *texto*. Cfr. KINTSCH, W. y T. VAN DIJK. *Strategies of Discourse Comprehension*. Nueva York: Academic Press, 1983; KESS, Joseph F. *Psycholinguistics. Psychology, Linguistics and the Study of Natural Language*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 1992.

<sup>22</sup> Acerca de estos temas, consultar BRINKER, Klaus y Sven F. SAGER. *Linguistische Gesprächsanalyse*. Berlín: Erich Schmidt, 1996; FRITZ, Gerd y Franz HUNDSNURSCHER, ob. cit.; GIVÓN, T. (ed.). *Conversation. Cognitive, Communicative and Social Perspectives*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, 1997; HENNE, Helmut y Helmut REHBOCK.



pañol tenemos las posibilidades *conversación, diálogo y discurso*.<sup>23</sup> Yo he decidido, para fines de este trabajo, utilizar indistintamente *conversación y diálogo*, pero empleando estos términos en el sentido del *Gespräch* en alemán, es decir, para cubrir tanto interacciones formales e informales, y hablaré, igualmente, en forma indistinta de *análisis de la conversación y análisis del diálogo* para referirme a la disciplina que estudia estas interacciones.

Luego de estas necesarias precisiones terminológicas podemos pasar a ocuparnos de la pregunta ¿qué entendemos por *diálogo o conversación*? Diremos, en primer lugar, que un diálogo es una forma de interacción verbal. Hablamos de interacción cuando dos agentes A y B realizan acciones tomando en cuenta recíprocamente las acciones del otro.<sup>24</sup> En estrecha conexión con esto tenemos lo que puede considerarse como la característica más notoria del diálogo o de la conversación: el cambio de turno. Por *cambio de turno* se entiende la posibilidad que tienen los participantes de intercambiar los roles de hablante y oyente. A esta propiedad se le conoce también como *dialogicidad*.<sup>25</sup> Uno de los aportes centrales del análisis del diálogo contemporáneo es, precisamente, el haber puesto en relieve esta propiedad fundamental de la comunicación verbal cara a cara. A diferencia de la teoría de los actos de habla, que estaba centrada en la intención del emisor (el acto ilocucionario), el análisis del diálogo focaliza su atención en el intercambio de contribuciones verbales que constituye la comunicación oral.

Un hallazgo muy importante del análisis conversacional etnometodológico fue mostrar que el cambio de turno en una conversación no es un fenómeno caótico o producto del azar, sino que, por el contrario, sigue una serie de reglas no explícitas, mediante las que los participantes organizan la conversación. Se considera, así, que el cambio

*Einführung in die Gesprächsanalyse*. Berlín/Nueva York: De Gruyter, 1982; LEVINSON, Stephen C., ob. cit.; y WEIGAND, Edda, art. cit. Una buena presentación del análisis conversacional etnometodológico en castellano la encontramos en WOLF, Mauro. *Sociologías de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra, 1982.

<sup>23</sup> CRIADO DE VAL, Manuel. *Estructura general del coloquio*. Madrid: Colección Lengua Coloquial, 1980, introduce, por su lado, el castizo término de *coloquio*.

<sup>24</sup> Cfr. TREIBEL, Annette. *Einführung in soziologische Theorien der Gegenwart*. Cap. VI: «Das Interpretative Programm-Symbolischer Interaktionismus und Phänomenologie». Opladen: UTB-Leske/Budrich, 1995, pp. 107-130.

<sup>25</sup> Para usar un término de KOCH, Peter y Wulf OESTERREICHER, Wulf. *Gesprochene Sprache in der Romania: Französisch, Italienisch, Spanisch*. Tübingen: Niemeyer, 1990.

de turno puede ser de dos tipos: por decisión propia (del que toma la palabra) o por decisión ajena (de otro participante, generalmente el que tenía la palabra o, en interacciones más formales, de un moderador). Cuando un participante decide por sí mismo tomar el turno suele seguir ciertas normas para hacerlo. Usualmente lo hace cuando el que tenía la palabra en ese momento ha terminado su contribución. Aquí el cambio de turno ocurre de manera fluida. Pero también puede arrebatarse el turno aprovechando una pausa, o puede igualmente recurrir a una interrupción. Los etnometodólogos encontraron que en estas situaciones, los participantes suelen seguir la regla de interrumpir preferentemente cuando el hablante ha completado una proposición (una «idea») o cuando quede solo información redundante por decir, que ya fuese conocida para el receptor. De otro lado, se ha visto que los participantes comunican sus intenciones de tomar o de otorgar el turno a través de un juego muy complejo de señales verbales y no verbales (como la mirada o la postura corporal).<sup>26</sup>

Estas investigaciones nos han permitido, además, cambiar la concepción que se tenía tradicionalmente del receptor (cuya función quedaba restringida a la de un decodificador de los mensajes del emisor). Se ha encontrado que el receptor juega un papel muy importante en la construcción del diálogo, a través de lo que se conoce como el *comportamiento del oyente*, consistente en señales de retroalimentación mediante las que va comunicando al emisor información que este necesita para continuar con su discurso, como por ejemplo si está recibiendo el mensaje, si lo está entendiendo, si está de acuerdo o en desacuerdo con lo que está diciendo, etc. Estas señales de retroalimentación van desde sonidos no articulados (los famosos «mm» o «ajá»), pasando por gestos faciales y movimientos con la cabeza (que pueden indicar asentimiento, negación, extrañeza, etc.), hasta producciones verbales más complejas, como «¡qué barbaridad!», con las que el oyente no pretende tomar el turno sino tan solo expresar una actitud hacia lo que el hablante está diciendo.

Otro fenómeno muy interesante en el diálogo son las secuencias conversacionales o pares de adyacencia. Si tenemos un par de contribuciones  $[a,b]$ , y uno de los participantes emite el primer miembro de ese par ( $a$ ), crea en su interlocutor la obligación de emitir el segundo miembro del par ( $b$ ). Casos típicos de pares de adyacencia son la se-

---

<sup>26</sup> Cfr. HENNE, Helmut y Helmut REHBOCK, ob. cit.



cuencia [pregunta-respuesta] o la secuencia [ofrecimiento-aceptación/rechazo-justificación]. Así, una pregunta crea en el interlocutor una obligación de producir una respuesta, y un ofrecimiento (por ejemplo, una invitación al cine) crea en el interlocutor una obligación de pronunciarse, ya sea con una aceptación o con un rechazo, este último generalmente acompañado por una justificación. Sabemos que en la conversación cotidiana podemos no contestar una pregunta o no pronunciarnos si nos hacen una invitación, pero en estos casos creamos una situación embarazosa, una suerte de «micro-cortocircuito social», que es algo que preferimos evitar.<sup>27</sup> Tanto las reglas del cambio de turno como las secuencias conversacionales nos muestran por otro lado que el silencio en un diálogo no puede ser visto solamente como un vacío. Dependiendo del lugar en el que aparece, el silencio puede adquirir diferentes significados o funciones. Si yo acabo una contribución y permanezco en silencio, estoy dando a entender a mi interlocutor que espero que tome el turno. Si este a su vez permanece en silencio, me da a entender que no lo piensa tomar. Un silencio después de un ofrecimiento puede ser interpretado como una negativa, y un silencio después de una crítica puede ser interpretado como una aceptación: el que calla otorga.

Una propiedad adicional de las conversaciones es que estas evidencian lo que podemos llamar una *orientación temática*. Es difícil poder delimitar cuál es el tema de un diálogo en un momento determinado, pero ello no quiere decir que la noción de *tema* no sea importante para describir lo que ocurre en una conversación. De hecho, todos hemos pasado por situaciones como la siguiente: tomamos parte de una conversación donde los participantes están contando anécdotas personales acerca de, por ejemplo, los exámenes en la facultad. Tenemos una anécdota buenísima, y justo cuando nos disponemos a to-

---

<sup>27</sup> El análisis de estas secuencias nos permite abordar un importante y complejo problema relacionado a la naturaleza de la acción humana. Como se sabe, la psicología conductista (Watson, Skinner) sostuvo que el comportamiento humano estaba gobernado por leyes naturales, como cualquier fenómeno de la naturaleza. La cuestión que podemos plantear aquí es la siguiente. Si yo suelto un objeto, por ejemplo un lápiz, a una cierta distancia del suelo, caerá. Los físicos nos explican que esto ocurre como consecuencia de la ley de la gravedad. Pero, ¿es comparable el proceso de contestar una pregunta en una interacción con la caída de un lapicero? Considero que se trata de dos clases diferentes de fenómenos, pues cuando yo contesto la pregunta, no lo hago obligado por una ley natural a la que no puedo escapar, si no que lo hago porque mi comportamiento sigue determinadas reglas que permiten la interacción social.



mar la palabra para contarla, uno de los participantes lanza la pregunta de qué pensamos hacer cuando termine el semestre, lo que produce un animado intercambio de planes al respecto. ¿Qué hacemos en ese momento? ¿Simplemente contamos la anécdota? Lo usual es que no lo hagamos y la reservemos para otra ocasión (que tal vez nunca llegue). Aquí nos guía un cierto sentido acerca de cuál es el tema de la conversación en un momento dado, a pesar de que probablemente no podamos circunscribirlo de modo preciso. Pero ese sentido nos indica que hay contribuciones que vienen al caso en un momento y no en otro. La introducción de un nuevo tema y el paso de un tema a otro son procesos complejos, que requieren de la cooperación y de la negociación entre los participantes.<sup>28</sup>

Los analistas de la conversación la dividen en fases, que nos recuerdan a las que encontramos en el juego del ajedrez: apertura, medio y cierre. E, igual que en el ajedrez, la apertura y el cierre están mucho más estudiados que el medio. La apertura cubre las primeras contribuciones en un diálogo (a veces se limita a un único intercambio) y tiene fundamentalmente dos objetivos: por un lado, iniciar la interacción, y por el otro, establecer lo que se conoce como *definición de la situación*. Por ejemplo, si una persona se me acerca en el patio de la universidad y me llama por mi nombre, está señalando su intención de iniciar una interacción dialógica conmigo. Al contestarle, yo estoy aceptando entrar en dicha interacción. Si a continuación esa persona se identifica como estudiante de la especialidad de lingüística, me pregunta si soy el profesor del curso de pragmática, lo que yo confirmo, y me dice si puede hacerme una consulta acerca de un trabajo que está haciendo en un curso de introducción a la lingüística, ya tenemos una definición de la situación: roles, tema, tipo de interacción. Cuando los participantes han acordado iniciar la interacción y han aceptado mutuamente la definición de la situación, pasamos a la fase media de la conversación. Esta fase media está dedicada al desarrollo de diferentes temas y subtemas sucesivos, así como a la consecución de metas dialógicas (explicaré este concepto después). Ahora bien, cuando los participantes en un diálogo han agotado los

---

<sup>28</sup>Todos sabemos que existen participantes poco cooperativos, que no son sensitivos a los intereses de sus interlocutores y que introducen, mantienen y cambian los temas de la conversación de acuerdo con su propio ritmo y direccionalidad (tales participantes suelen, además, acaparar el turno para sí).

temas o han alcanzado sus metas, ¿cómo culminan la conversación? Un resultado importante de estos estudios es que las conversaciones no cesan simplemente: no ocurre que, de improviso, los participantes se den media vuelta y se vayan. El acabar una conversación es un proceso complejo que representa un logro cooperativo de los participantes. De hecho, cerrar una conversación implica abrir una secuencia especial, que es la secuencia de cierre de la conversación.<sup>29</sup> Para ello, uno de los participantes debe producir alguna señal de que desea pasar a la etapa de cierre (un típico ejemplo es decir «Bueno...»). Si el interlocutor es perceptivo y cooperativo, señalará también su acuerdo en pasar a la etapa de cierre (posiblemente también con un «Bueno...») y, posiblemente tras un breve intercambio de observaciones (como «fue un gusto verte», «nos vemos otro día» o «no te pierdas»), los participantes recurrirán a alguna de las secuencias ritualizadas de cierre disponibles del tipo [despedida-despedida]. La naturaleza eminentemente cooperativa de estos cierres conversacionales es evidente en la experiencia, conocida por todos, de que a veces algunos participantes poco cooperativos o poco sensibles con sus semejantes ignoran abiertamente las señales del interlocutor para pasar a la etapa de cierre, malinterpretándolas sistemáticamente como inicios de nuevos temas o de nuevas secuencias al interior del diálogo, y prolongando así la conversación al infinito.

Indiqué más arriba que la conversación espontánea e informal ha sido el objeto privilegiado del *conversational analysis* etnometodológico en Norteamérica, pero que, en otros enfoques emparentados con este, como el *Gesprächsanalyse* en Alemania, o el propio *discourse analysis* anglosajón, se ha estudiado también de modo intensivo diálogos o interacciones dialógicas en contextos institucionalizados, como, por ejemplo: diálogo de compra-venta en una tienda, diálogo médico-paciente en un contexto clínico, diálogo profesor-alumnos en un contexto educativo, diálogo terapeuta-paciente en un contexto psicoterapéutico, diálogo juez-testigo en un contexto judicial, etc. Un resultado importante de estas investigaciones es que un componente fundamental de nuestra competencia dialógica es el dominio de los llamados *patrones de acción* (en alemán *Handlungsmuster*), que personalmente

---

<sup>29</sup> De allí el sugerente título del clásico artículo de SCHEGLOFF, E. y H. SACKS. «Opening Up Closings». *Semiótica*, vol. VIII, n.º 4, 1973, pp. 289-327, que significa literalmente «abriendo cierres».



prefiero llamar *patrones de interacción* (por involucrar por lo menos a otro participante).<sup>30</sup> Un patrón de interacción incluye una secuencia de acciones verbales tipificadas que suele desplegarse en un orden más o menos fijo. Los participantes en la interacción conocen dicha secuencia, y la llevan a cabo de manera cooperativa, un poco como los participantes en una danza que tiene movimientos conocidos de antemano. Un ejemplo muy claro es el patrón de interacción médico-paciente. Cuando uno consulta a un médico espera que, luego de una apertura conversacional que incluye una secuencia de saludo y tal vez algún comentario personal del médico destinado a crear una atmósfera más relajada, este nos pregunte por el motivo de nuestra consulta. Sabemos que ese es el momento para explicarle qué es lo que nos aqueja (y no, por ejemplo, para empezar a hablar de política o de fútbol). Esperamos luego que el médico nos haga preguntas acerca de nuestra dolencia y acerca de temas relacionados, relevantes para obtener información para hacer un diagnóstico, después de lo cual pasará a examinarnos físicamente. Luego del examen físico asumimos que el médico nos dará un diagnóstico, así como un tratamiento. De hecho estaríamos muy sorprendidos si, luego de habernos examinado, el médico nos mandase a la casa sin mayores explicaciones. Nuestro dominio de este patrón de interacción nos permite también saber que, luego de haber recibido el diagnóstico y el tratamiento, pasamos a la fase de cierre del diálogo (cuya extensión puede variar de acuerdo con la relación entre médico y paciente y al contexto institucional en el que se encuentren, si es privado u hospitalario, etc.). El poder asistir exitosamente a una consulta médica presupone el manejo de este patrón de interacción. Difícilmente obtendríamos el tratamiento que buscamos si, luego de que el médico nos pide información acerca de nuestras dolencias, nosotros exigimos recíprocamente recibir información acerca de las suyas. Este patrón tiene metas dialógicas claramente definidas, que son lograr un diagnóstico y un tratamiento correspondiente, y, en la medida en que alcanzar estas metas es de interés tanto para el paciente como para el médico (aunque por dife-

---

<sup>30</sup> Cfr. HINDELANG, Götz. «Sprechakttheoretische Dialoganalyse». En: FRITZ, Gerd y Franz HUNDSNURSCHER. *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer, 1994; íd. «Dialogue Grammar. A Linguistic Approach to the Analysis of Dialogue». En: WEIGAND, Edda (ed.). *Concepts of Dialogue. Considered from the Perspective of Different Disciplines*. Tübingen: Niemeyer, 1994.



rentes razones), ambos cooperarán para llegar a este resultado jugando la parte que les corresponde en esta danza dialógica.

Para terminar esta presentación del análisis del diálogo y la conversación, me parece interesante hacer referencia al trabajo de Clark y Schaefer, en la medida en que incorpora elementos cognitivos al análisis del discurso. Para estos autores, el hacer una contribución conversacional en un diálogo constituye una actividad altamente compleja: luego de cada locución, los participantes deben señalarse mutuamente que creen haber comprendido la locución conforme a la (presunta) intención que el emisor tenía al producirla. Clark y Schaefer denominan a esto el *criterio de fundamentación* (*grounding criterion*). Estos autores lo ilustran mediante el siguiente ejemplo:

- (01) A: ¿Con qué frecuencia debo regar las flores?
- (02) B: ¿Perdón?
- (03) A: ¿Con qué frecuencia debo regar las flores?
- (04) B: Ah, solo dos veces a la semana.
- (05) A: Mhm.
- (06) B: [prosigue]

El proceso es iniciado en (01) por A, al plantear una pregunta. B no la ha escuchado, lo que señala en (02) con «¿Perdón?». A repite en (03) la pregunta y en (04) B señala en primer lugar con «Ah» que ha comprendido la pregunta, y luego la contesta. Pero su propia respuesta en (04) cumple también el rol de una confirmación de que ha comprendido la pregunta de A en (03). Este, a su vez, señala en (05), mediante la señal de retroalimentación «Mhm», que acepta la respuesta de B en (04) a la pregunta que él le había hecho en (03), y el diálogo continúa. La pregunta de Clark y Schaefer es ¿en qué momento del diálogo se ha cumplido el criterio de fundamentación para la contribución de A en (01), repetida en (03)? O, dicho de otro modo, ¿en qué momento A y B se han señalado mutuamente su creencia de que han comprendido esa locución de A? Ello no ocurre inmediatamente después de la pregunta de A en (01), ni tampoco después de su repetición en (03). Podríamos suponer que esto ocurre en (04), cuando B señala mediante «Ah» que ha comprendido esa pregunta. Pero esto no es así, pues A todavía podría poner en tela de juicio que B ha comprendido lo que él quería decir. Es recién en (05), en el momento en el que A acepta la respuesta de B y señala esto mediante la señal de retroalimentación «Mhm», que puede decirse que han alcanzado

mutuamente la creencia de que B ha comprendido correctamente la locución de A en (03).

En ese sentido, Clark y Schaefer van a sostener que una contribución en un diálogo es un ejemplo de lo que llaman *actos colectivos*, que oponen a los *actos individuales*. Un acto individual es algo que yo puedo realizar solo, como por ejemplo abrir una puerta. Pero para realizar un acto colectivo, como por ejemplo darse la mano, necesito a otra persona. Yo no puedo realizar solo ese acto. Un acto colectivo, a su vez, está constituido por dos actos individuales, pero que no son autónomos: son denominados *actos participativos*. Como acabamos de ver, una contribución conversacional no es un acto individual, autónomo, sino un acto participativo, que requiere de las actividades coordinadas de por lo menos dos participantes.

Estas observaciones, unidas a todos los otros aspectos que hemos descrito anteriormente, apuntan a una propiedad fundamental del diálogo y de la conversación: un diálogo es el producto de una actividad cooperativa. Los participantes deben cooperar para iniciar una conversación y mantenerla, para hacer sus contribuciones de manera relevante, para introducir y desarrollar temas, para implementar secuencias conversacionales, para desplegar patrones sociales de interacción dirigidos a la consecución de metas y, finalmente, deben cooperar también para culminar exitosamente una conversación.

### **3. La Comunicación Verbal como Interacción e Interpretación: Análisis de un Fragmento de un Diálogo de Compra-Venta**

Como anuncié en la introducción, en esta tercera y última parte de mi trabajo voy a intentar mostrar, a través del análisis de un fragmento de una interacción verbal «auténtica», cómo los dos enfoques de la pragmática presentados aquí, que son, respectivamente, el de la comunicación verbal como interpretación y el de la comunicación verbal como interacción, no solo no son excluyentes, sino que se complementan y son necesarios en el momento de analizar ejemplos concretos de comunicación verbal. Veremos así que, de un lado, es útil tomar en cuenta elementos tomados del primer enfoque (específicamente de la teoría de la relevancia) para entender la interacción que tiene lugar en dicho fragmento, y, del otro, que sin hacer referencia al marco de la interacción no se puede dar cuenta satisfactoriamente del proceso interpretativo de los enunciados por parte de los participantes. Em-

pecemos, entonces, analizando el siguiente fragmento (i), tomado de un diálogo que examinaremos luego en mayor detalle.<sup>31</sup>

(i)

(01) A: Usted es arquitecto?

(02) B: No, mi hermano es el ingeniero.

Aparentemente, la respuesta de B no tiene ningún sentido frente a la pregunta de A. Técnicamente podríamos decir que no es relevante. A primera vista esa respuesta hasta podría parecer característica del modo de comunicación de una persona que sufre de esquizofrenia, pues parecería ser lo que la psicopatología llama una *para-respuesta*, es decir, una respuesta que no viene al encuentro, por decirlo así, de la pregunta hecha por el interlocutor. Sin embargo, como descubriremos luego, si analizamos ese fragmento en el contexto del diálogo en el que ocurre, comprenderemos que es una interacción que en absoluto carece de sentido o coherencia.

Pero tratemos de precisar en qué consiste la aparente falta de relevancia de la respuesta de B. Con su contribución en (01), A está realizando dos cosas a la vez. Por un lado, está haciéndole a B una atribución (la de ser arquitecto) y, por otra (al plantear esto en forma de pregunta), le está pidiendo que confirme esa atribución. En este contexto una respuesta relevante de B tendría que ser o una confirmación o un rechazo de esa atribución que A le hace. De ser así, el diálogo podría haber tomado, por ejemplo, la forma (ii) o (iii):

(ii)

(01) A: Usted es arquitecto?

(02) B: No, no soy arquitecto.

(iii)

(01) A: Usted es arquitecto?

(02) B: No, soy ingeniero.

En (ii), la respuesta sería relevante a nivel del significado oracional, pues contendría una negación explícita de la atribución de A. En (iii),

---

<sup>31</sup> La transcripción del diálogo completo se encuentra en el Apéndice 1 al final del trabajo. Aquí dejo de lado los signos de transcripción para facilitar la lectura.



A tendría que interpretar la respuesta de B mediante una implicatura: si B es ingeniero, entonces no puede ser arquitecto. Esta implicatura preservaría la relevancia de la respuesta de B. Extrañamente, B no hace ni una cosa ni la otra, sino que introduce abruptamente un nuevo referente (que, como se verá luego, no había sido mencionado antes en el diálogo): «mi hermano». No obstante, aun con la introducción de ese nuevo referente, el diálogo podría haber mantenido cierta coherencia, si hubiese tenido la siguiente forma:

(iv)

(01) A: Usted es arquitecto?

(02) B: No, mi hermano es arquitecto.

Pero B no se limita a introducir abruptamente ese nuevo referente («mi hermano»), sino que además le atribuye una predicación («ser ingeniero») que parece no tener tampoco nada que ver con la pregunta de A. Sin embargo, estos dos factores por sí solos no terminan de dar cuenta del carácter extraño de la respuesta de B, pues producirían el diálogo (v), que, sin duda, ya es peculiar, pero todavía no la forma original (i):

(v)

(01) Usted es arquitecto?

(02) No, mi hermano es ingeniero.

Lo que termina de conferir ese carácter inusitado a la respuesta de B en (i) es un motivo adicional: el uso de la expresión nominal definida «el ingeniero»: «Mi hermano es *el ingeniero*». Para poder dar cuenta de por qué esto es aparentemente anómalo necesitamos hacer un pequeño excursus acerca de la función de este tipo de expresiones en el discurso, por oposición a la función de las expresiones nominales indefinidas (como «un ingeniero»). De acuerdo con el trabajo de Givón, las expresiones nominales indefinidas introducen nuevos elementos en el discurso o en lo que él llama *archivo actual*, que contiene las informaciones que el discurso previo ha ido poniendo a disposición del receptor y a las que puede recurrir en cualquier momento del procesamiento ulterior. Por el contrario, las expresiones nominales definidas no introducen elementos nuevos, sino que hacen referencia a elementos que ya han sido introducidos anteriormente (por expresiones nominales indefinidas) en el discurso anterior. Contienen, así, una

indicación para el receptor de que debe buscar en el archivo actual el elemento al que hacen referencia. Comparemos los textos ( $T_1$  y  $T_2$ ):

( $T_1$ )

- (1) Un niño salió al parque.
- (2) El niño tenía un gorro rojo.

( $T_2$ )

- (1) El niño salió al parque.
- (2) Un niño tenía un gorro rojo.

En  $T_1$  no tenemos problemas en entender que el referente de la expresión nominal definida «el niño» en (2) es el mismo que ha sido introducido por la expresión nominal indefinida «un niño» en (1). Esto, por el contrario, está excluido en  $T_2$ , donde entendemos que la expresión indefinida «un niño» en (2) tiene que hacer referencia a otro niño que el mencionado en (1), y donde además asumimos que la expresión definida «el niño» en (1) tiene que referirse a un elemento introducido anteriormente. Teniendo esto en cuenta, podemos ver que el diálogo (i) resulta particularmente inusual porque B, al decir «mi hermano es *el ingeniero*», está utilizando una expresión nominal definida como si estuviese haciendo referencia a un elemento previamente introducido en el discurso y que A podría encontrar en su archivo actual, y el examen de la interacción anterior entre A y B nos muestra que esto no es así, que en ningún momento se habló de «un ingeniero» al que pudiese ahora aludirse con esta expresión definida.

No obstante, Givón considera un caso especial en el que, como aquí, una expresión nominal definida puede ser utilizada para hacer referencia a un elemento que no ha sido previamente introducido en el archivo actual por una expresión nominal indefinida. Ilustraremos esto con el texto  $T_3$ :

( $T_3$ )

- (1) Un niño salió al parque.
- (2) La madre llevaba una pelota.

No tenemos ninguna dificultad en entender este texto, a pesar de la introducción de un nuevo elemento en (2) mediante la expresión nominal definida «la madre», pues comprendemos inmediatamente que se trata de la madre del niño. Es como si la expresión nominal

indefinida «el niño», al introducir este nuevo elemento en el archivo actual, hubiese al mismo tiempo introducido a su madre con él, de modo que no representa ningún problema en la línea siguiente hacer alusión a ella como si ya fuera algo conocido. Givón explica esto con su concepto de *archivo permanente*, el que complementa al *archivo actual*. El archivo permanente contiene lo que la ciencia cognitiva denomina *saber general acerca del mundo*. Se asume que este saber del mundo está constituido por esquemas, que son estructuras que organizan diferentes informaciones que poseemos acerca de una categoría o concepto.<sup>32</sup> Así, el esquema correspondiente al concepto NIÑO contiene al elemento MADRE (todo niño tiene una madre). La aparición de la expresión indefinida «un niño» en el discurso no se limita, por tanto, a introducir este nuevo elemento en el archivo actual, sino que, además, activa el esquema correspondiente en el archivo permanente, de modo que todos sus elementos son inmediatamente accesibles y pueden, como en este caso, ser evocados por una expresión nominal definida.

Esto podría darnos una pista acerca de lo que puede estar pasando en nuestro diálogo (i). Si B utiliza la expresión nominal definida «el ingeniero», entonces debe asumir que este elemento debe haber estado activo en el archivo permanente de A, o al menos que puede ser fácilmente accesible. Lo que tenemos que preguntarnos, entonces, es qué estructuras cognitivas han estado activadas en la mente de A sobre la base la interacción precedente al fragmento del diálogo que hemos analizado aquí.

Para ello debemos hacer, al menos en líneas generales, un análisis del desarrollo de esa conversación de compra-venta utilizando algunos de los conceptos del análisis del diálogo que hemos descrito en la Parte II de este trabajo. Aquí vemos claramente que las líneas (01) a (09) corresponden a la apertura conversacional.<sup>33</sup> La interacción se

---

<sup>32</sup> Cfr. AITCHINSON, Jean, ob. cit.; HORSTKOTTE, Gudrun. *Sprachliches Wissen: Lexikon oder Enzyklopädie*. Bern: Hans Huber, 1982; KLIX, Friedhart. «Wissenselemente: Bausteine für Gedächtnis und Sprache». En: KORNADT, H.J., J. GRABOWSKI y R. MANGOLD-ALLWIN (eds.). *Sprache und Kognition. Perspektiven moderner Sprachpsychologie*. Heidelberg: Spektrum Akademie Verlag, 1994, pp. 133-160; RUMELHART, David. «Schemata: The Building Blocks of Cognition». En: SPIRO, R. et. al. *Theoretical Issues in Reading Comprehension*. Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum, 1980. Una muy buena presentación en español de estos conceptos la encontramos en el capítulo VII de DE VEGA, Manuel. *Introducción a la psicología cognitiva*. Madrid: Alianza, 1985.

<sup>33</sup> Ver Apéndice 1.



inicia, como han demostrado los etnometodólogos para las conversaciones telefónicas, con el timbre del teléfono, que funciona como una interpelación para B y constituye, con la respuesta de B en (01), una secuencia con la que se da inicio a la interacción.<sup>34</sup> En (02) y (03), A y B se señalan mutuamente su intención de iniciar una interacción verbal. Inmediatamente después, en (04), (05) y (07), A plantea una definición de la situación, en la que quedan delimitados el tipo y el tema de la interacción (compra-venta telefónica de un tablero de dibujo usado a partir de un anuncio en el diario), así como los roles respectivos de A (compradora) y B (vendedor). En (06) y (08), B ratifica esa definición de la situación, lo que confirma A en la primera parte de (09) con «sí». De esta manera entra en funcionamiento el patrón de interacción dialógica correspondiente al tipo dialógico interacción de compra-venta, específicamente al subtipo compra-venta de artículos de segunda mano mediante un anuncio en el diario. Podemos asumir —desde el punto de vista del análisis conversacional— que este patrón de interacción dialógica forma parte de la competencia comunicativa y de interacción social de los participantes, y —desde el punto de vista cognitivo del procesamiento de la información— que tal definición de la situación determina la activación de dicho patrón en la mente de cada uno de los participantes.<sup>35</sup>

Aquí finaliza lo que sería propiamente la apertura conversacional y se inicia una secuencia, que se extiende hasta (36), en la que A va a realizar una serie de pedidos de información acerca del estado del tablero que quiere comprar. Tanto A como B comprenden, sobre la base del patrón de interacción dialógica que enmarca su intercambio verbal, que la intención de A no es únicamente informarse, sino que sus preguntas apuntan realmente a establecer el buen estado del producto ofrecido. Aquí, A está asumiendo, por decirlo así, la parte que le toca bailar en esta danza, y B, correspondientemente, asume también su parte, aclarando que el estado del tablero es bueno tomando como medida lo que se espera en el caso de un artículo de segunda mano. Esta secuencia, no obstante, es particularmente larga, y A pa-

---

<sup>34</sup> Se puede decir que, en cierto sentido, la interacción comienza con la publicación del anuncio en el periódico por parte de B.

<sup>35</sup> Posiblemente bajo la forma de lo que Schank y Abelson denominan un *script* o *guión* (SCHANK, Roger y Robert ABELSON. *Scripts, Plans, Goals and Understanding*. Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum, 1977). Ver también DE VEGA, Manuel, ob. cit.

rece detenerse demasiado en esta fase del diálogo y no pasa a las fases siguientes (que podrían incluir el establecimiento del precio y las informaciones necesarias acerca del lugar y la hora en que puede efectuarse la transacción definitiva). Esta ostensible insistencia de A, que como veremos luego, es parte de su estrategia para obtener en la fase siguiente de la interacción un precio menor por el tablero, causa cierta irritación a B, quien en (37) le propone directamente a su interlocutora que tendría que ir a ver personalmente el tablero para aclarar sus dudas.

Al tomar la iniciativa y hacer esta propuesta, B consigue dar punto final a esta secuencia y que A pase a la siguiente fase, que es la del establecimiento del precio. A inicia una secuencia en (38) mediante un pedido de información acerca del costo del tablero, que B contesta en (39) anunciando el precio. En (40), A repite el enunciado de B. Esto podría interpretarse como un pedido de ratificación de si ha entendido correctamente la cantidad, pero el tono de voz y el énfasis sirven como señales de contextualización,<sup>36</sup> que permiten a B percibir que la contribución de A en (40) constituye, en el fondo, una expresión de crítica ante un precio que considera excesivo y, a su vez, un pedido para entrar en una secuencia de regateo por el precio (que también forma parte, como una opción, del patrón de interacción dialógica compra-venta, al menos en intercambios informales como este). Del mismo modo, la respuesta tajante de B en (41) no es una simple ratificación de que A había entendido bien el precio, sino que, además, le está señalando a A que no tiene la intención de entrar en una secuencia de regateo. Frente a ello, A desarrolla en las líneas (42) a (52) una fundamentación de su rechazo del precio propuesto por B, ante la que este reacciona mencionando la calidad del material del que está hecho el artículo que ofrece. De (54) a (57), A vuelve a la carga y trata nuevamente de forzar a su interlocutor para entrar en una secuencia de regateo, pero B se muestra inamovible en su posición e, igual que antes, toma la iniciativa planteando a A que vaya personalmente a ver el tablero antes de discutir el precio. Entonces A revela, en (60) y (61), cuál es el precio más alto que estaría dispuesta a pagar («ciento

---

<sup>36</sup> Cfr. GUMPERZ, John. *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982; AUER, Peter. «Introduction: John Gumperz « Approach to Contextualization ». En: AUER, Peter y Aldo di LUZIO. *The Contextualization of Language*. Amsterdam: John Benjamins, 1992, pp. 1-38.



cincuenta soles»), lo que B rechaza en forma enérgica en (62). Este punto es muy importante, porque es el que precede inmediatamente al fragmento (i) que hemos analizado más arriba. Puede decirse que, entre (60) y (62), A y B definen sus posiciones en relación con una posible negociación y hacen mutuamente evidente que son inconciliables. En este momento lo que uno podría esperar es que, ante el innegable fracaso de la negociación, el diálogo se termine, para lo que los participantes tendrían que pasar a la fase de cierre. Pero en lugar de que esto ocurra, A introduce un giro en el diálogo que da lugar al fragmento examinado más arriba y que reproducimos ahora junto con las contribuciones que lo anteceden y lo siguen:<sup>37</sup>

60 A: mm pero yo estoy pensando en una base de

61 A: ciento cincuenta soles # no más↓ #

# ENFÁTICA #

62 B: ay no» \*5\* no no no

63 A: usted es arquitecto↑

64 B: no mi hermano es el ingeniero↓

65 A: ah» →y él es el que lo está vendiendo↓

66 B: →exacto↓

67 A: ya \* y/ pero lo mínimo que/ cuánto

68 A: sería lo que=el querría↑

69 B: bueno él ha puesto trescientos soles↓

El análisis de la secuencia (63-66) hace evidente algo interesante. Vemos, primero, que B no encuentra fuera de lugar la pregunta de A en (63), que, como vimos, marca una ruptura con el desarrollo anterior del diálogo, pues en ese caso habría producido en (64) un enunciado metacomunicativo como «no entiendo a qué viene su pregunta». En vez de hacer eso, B contesta, como vimos, la pregunta de A, pero con una respuesta que a primera vista parecería aun más extraña y fuera de lugar. De otro lado, comprobamos que A tampoco rechaza esta extraña respuesta de B diciéndole «no le he preguntado por la profesión de su hermano» o algo así. Por el contrario, continúa la conversación en (65), señalando con «ah» que ha recibido la información y luego preguntándole a B si es el hermano el que está ven-

---

<sup>37</sup> El significado de los signos de transcripción se encuentra en el Apéndice 2, al final del trabajo.



diendo el tablero, lo que es confirmado enfáticamente por B en la línea siguiente (66). Si empleamos los criterios de Clark y Schaeffer vistos más arriba, diremos que en (66) B está ratificando la interpretación que A hace manifiesta en (65) de la contribución que él, B, produjo en (64), y diremos, igualmente, que, en (65), A está ratificando la interpretación que B hace manifiesta en (64) de la contribución que ella, A, produjo en (63). Notamos, por tanto, que tanto A como B encuentran la secuencia (64-65) perfectamente natural y comprensible. No podemos sino concluir que, por debajo de su aparente falta de relevancia o de sentido, los participantes en este fragmento dialógico deben estar entendiendo algo más de lo que se está diciendo directamente, y que es ese algo más lo que da sentido a la interacción.

Para poder descubrir de qué se trata, es necesario analizar esta interacción en mayor detalle. Podemos empezar por la contribución de A en (64), preguntándonos por qué da ella este giro al diálogo, preguntando a B si es arquitecto. Una explicación plausible sería la siguiente. A está asumiendo que quien vende un tablero de dibujo de segunda mano es su propietario, y que un artículo como ese es utilizado por arquitectos (esta última suposición de A, como veremos, es muy importante). Posiblemente ha habido ciertos rasgos de naturaleza diastrática (variación lingüística de acuerdo con los estratos sociales) o de naturaleza diafásica (variación lingüística de acuerdo con los contextos comunicativos) en el discurso de B, que han llevado a que A sospeche que este no es arquitecto.<sup>38</sup> La confirmación de esa suposición daría a A ciertas ventajas sobre B en relación con la legitimidad de este último para pronunciarse acerca de la calidad del tablero y el precio correspondiente. La naturalidad con la que B toma esta pregunta de A en (65) nos hace pensar que él ha comprendido la intención que su interlocutora tiene al hacerla.

Y es en este marco que cobra sentido su respuesta en (64), donde, en una verdadera exhibición de «destreza dialógica», por llamarla de algún modo, B comunica de manera simultánea tres cosas a A: primero, que no solo los arquitectos tienen tableros de dibujo, como ella asume, sino también los ingenieros; segundo, que su hermano es ingeniero; tercero, que su hermano, el ingeniero, es el dueño original del tablero. Y A, por su lado, no se queda atrás tampoco en «destreza dialógica», pues no tiene ninguna dificultad en interpretar adecuadamente esta respuesta de B para que de este modo continúe la

---

<sup>38</sup> Acerca de estos conceptos, ver KOCH, Peter y Wulf OESTERREICHER, ob. cit.

interacción, lo que, como vimos, queda evidenciado por su contribución en (65).

Pienso que este pequeño fragmento dialógico es una muestra elocuente de cómo en la comunicación verbal interacción e interpretación van de la mano y se apoyan mutuamente. Constatamos aquí, igualmente, cómo las nociones de la teoría de la relevancia se aplican muy bien para el análisis de la interacción en el discurso «auténtico». Pues, en (65), A no hace su contribución en función al significado oracional de la respuesta de B en (64) (que sería completamente irrelevante), sino en función al significado del hablante, producto de su interpretación del enunciado de B en ese contexto. En otras palabras, A continúa en (65) no en función de lo que dice el enunciado (64), sino en función de su interpretación de lo que B le quiere dar a entender con ese enunciado en ese contexto.

Queda aún por explicar el uso de la expresión nominal definida «el ingeniero» para hacer referencia a un elemento que, como hemos podido constatar, no aparece previamente en el diálogo. Habíamos dicho, basándonos en las ideas de Givón, que al usar B esta expresión tendría que haber asumido que ese elemento debería haber estado activo en el archivo permanente de A. Para ello tendría que haber otro concepto en el discurso previo que haya activado su esquema correspondiente en el archivo permanente de los participantes, del que el concepto INGENIERO tendría que formar parte. Este concepto es, evidentemente, el de TABLERO (DE DIBUJO). Pero aquí se da una situación sumamente interesante, que nos revela nuevamente la extraordinaria complejidad de los procesos mentales de los seres humanos, pues nuestro análisis del diálogo hace evidente precisamente que en el saber acerca del mundo de A, en su archivo permanente, el esquema correspondiente a TABLERO (DE DIBUJO) no incluye al concepto INGENIERO, sino al de ARQUITECTO. Lo que podemos asumir, sobre la base de la teoría de las redes semánticas,<sup>39</sup> es que el concepto TABLERO (DE DIBUJO) estaría conectado con el concepto ARQUITECTO mediante la relación es usado por. La contribución de B está destinada a informar a A que debe ampliar su esquema de TABLERO (DE DIBUJO) e incluir el concepto INGENIERO al lado del de ARQUITECTO en la relación es usado por.

En un sutil cálculo de naturaleza no evidentemente consciente, B constata, por un lado, la ausencia de ese elemento en el archivo per-

---

<sup>39</sup> Cfr. AITCHINSON, Jean, ob. cit.; HORSTKOTTE, Gudrun, ob. cit.



manente de A y, en un solo movimiento, al usar la expresión nominal definida «el ingeniero», le hace notar que su esquema está incompleto, le proporciona la información para completarlo y, con ello, permite a A construir el contexto cognitivo necesario para interpretar adecuadamente la propia contribución en la que está dándole esa información. Asistimos aquí, pero en una forma mucho más elaborada, a un fenómeno similar al que describe Blakemore, en el que un enunciado proporciona su propio contexto para poder ser interpretado, contexto que no existía previamente. Blakemore nos da el ejemplo de dos personas, A y B, que caminan por el campo; de pronto A señala un punto negro en el horizonte, cuya identidad B desconoce, y le dice: «Nunca estuve en esa iglesia». Al producir el enunciado, A informa al mismo tiempo a B acerca de la naturaleza del referente de la expresión que aparece en el mismo enunciado, construyendo, así, el contexto para su interpretación.

Pero esta explicación estaría incompleta si nos limitásemos a tomar en cuenta solo los aspectos referidos al saber general acerca del mundo (qué es un tablero de dibujo, quién lo usa, etc.), pues aquí juega también un papel central el saber dialógico o interaccional. La contribución de A en (65) («ah, él es el que lo está vendiendo») nos muestra que la respuesta de B en (65) no se limita a informarle que también los ingenieros usan tableros y que el tablero de dibujo pertenece a su hermano, que es ingeniero. Lo que B le está diciendo, además de esto, es que su hermano, el ingeniero, es el vendedor del tablero. Y esa información no se encuentra en el esquema correspondiente a TABLERO (DE DIBUJO) en el saber general acerca del mundo de B. La información de que hay un vendedor se encuentra en el patrón de interacción correspondiente al diálogo compra-venta, el que forma parte de la competencia comunicativa y social de ambos participantes. Es dicho patrón de interacción dialógica, que ha sido activado en la mente de los participantes y enmarca y orienta su intercambio verbal, el que hace en última instancia posible que A entienda lo que B le está queriendo decir en (64), y que podemos parafrasear de la siguiente manera: *usted piensa que yo soy arquitecto y estoy vendiendo mi tablero de dibujo, pero no es así: primero, no solo los arquitectos, sino también los ingenieros, usan tableros de dibujo. Y, segundo, no soy yo, sino mi hermano, que es ingeniero, el que está vendiendo su tablero de dibujo.*

Resulta sorprendente que B pueda haber comunicado a A tantas cosas con el enunciado «no, mi hermano es el ingeniero». Se trata de información muy compleja y que tiene diferentes niveles. Pero creo



haber demostrado que no podemos explicar el desarrollo de esa breve interacción si no asumimos, por un lado, que B está comunicando toda esa información a A en ese enunciado y, por otro lado, que A la ha entendido. Y quiero subrayar nuevamente que esa información combina tanto aspectos del saber del mundo como aspectos del saber interaccional o dialógico. En conclusión, podemos decir que es la interpretación la que hace posible la interacción, y que es la interacción la que enmarca y orienta la interpretación.

Finalmente, pienso que el examen de un corto ejemplo de una interacción social humana como el que hemos realizado aquí nos revela cuán complejos, sutiles e intrincados pueden ser los procesos cognitivos involucrados en la comunicación verbal. Sin restar importancia a los intentos realizados en las últimas tres décadas por modelar los procesos cognitivos humanos con ayuda de ordenadores, nos cuesta trabajo imaginar cómo podría llevarse a cabo una tarea de ese tipo para modelar un ejemplo como el que acabamos de ver, que no es más que una simple muestra de lo que los seres humanos hacemos sin mayor esfuerzo en un momento cualquiera de nuestra vida cotidiana.

### Apéndice 1

#### Transcripción de un diálogo telefónico de compraventa<sup>40</sup>

*Información situacional:* A desea comprar un tablero de dibujo (técnico) y llama por teléfono a un número que apareció ese mismo día en el diario «El Comercio». B contesta la llamada.

(Suena el timbre del teléfono)

01 B: aló»↑

02 A: sí» buenas/buenas tardes↓

03 B: sí dígame↑

04 A: mire señor ←estoy llamando por su

---

<sup>40</sup> Los signos de transcripción se encuentran al final, en el Apéndice 2. Agradezco a Cinthia Peña el registro y la transcripción de este diálogo, que realizó en el marco de mi curso de pragmática en la Especialidad de Lingüística y Literatura de la Pontificia Universidad Católica del Perú en el primer semestre de 1999. Reconozco, igualmente, los aportes de todo el grupo de alumnos que participaron en ese curso, con quienes se hizo de manera colectiva la interpretación del diálogo, la que ha servido como punto de partida para el análisis que he desarrollado aquí.

- 05 A: aviso # del Comercio- #  
# ENFÁTICA #
- 06 B: ah ya↓
- 07 A: de un tablero-
- 08 B: sí»↓
- 09 A: sí- ee» \* dice →que es de un metro
- 10 A: por un metro cincuenta-
- 11 B: ajá↓
- 12 A: \* ya<sup>-</sup> ee» \*\* está intacto- no está con
- 13 A: ninguna≈ hendidura magalladura →nada-
- 14 B: bueno del uso↓
- 15 A: \*\* del uso-
- 16 B: # sí #  
# ENFÁTICO #
- 17 A: o sea sí-
- 18 B: # de un uso normal↓ no- #  
# ENFÁTICO #
- 19 A: no↓ →pero por eso le digo -tiene
- 20 A: pequeñas cositas en=hundi»das así \* donde
- 21 A: no pueda dibujar la persona normal-
- 22 A: una línea digamos-
- 23 B: →bueno allí h=estado dibujando
- 24 B: ah- o sea \*\* no/no le voy a decir que está
- 25 B: nue»vo porque # no está nuevo # p(u)es no↓  
# ENFÁTICO #
- 26 B: pero # >→tiene algunas >c(o)sitas #  
# RÁPIDO, TONO MUY BAJO #
- 27 A: pero muchas hendiduras- o» algunas
- 28 B: →no sería
- 29 B: cosa de que venga a ver»lo pe» n(o)
- 30 B: yo # no/n/no # sabría decirle pues- no↓  
# BALBUCEO #
- 31 A: no pero usted@lo ha estado >usando↓
- 32 B: # >no sé # claro» como le  
# DÉBIL #
- 33 B: digo allí # <h=estado trabajando #→o sea  
# TONO MÁS FUERTE, ENFÁTICO #
- 34 A: ya↓
- 35 B: y # no=sin ningún problema # \* ahora \*  
# ENFÁTICO #

- 36 A: ya<sup>-</sup>
- 37 B: # kg # usted tendría que venir a verlo↓ no-  
# BALBUCEO #
- 38 A: m:: ya<sup>-</sup> e:: a cuánto está-
- 39 B: trescientos soles↓
- 40 A: \*\* # trescientos soles- #  
# TONO MUY ALTO #
- 41 B: sí↓
- 42 A: \*\* m:: \* ya \*\* bueno↓ entonces e:: tendría
- 43 A: que pensarlo pues<sup>-</sup> porque por la UNI- están
- 44 A: nuevos a trescientos cincuenta →cuatrocientos↓ ah-
- 45 B: sí pero de qué/ de qué son↓ o sea»
- 46 A: cómo-
- 47 B: son de qué madera↓
- 48 A: \* bueno no serán pue(s) de cedro
- 49 A: pero tampoco creo que sea una madera
- 50 A: que se va a malograr ya»-
- 51 B: este=s de cedro con» la base de metal↓
- 52 A: # esos también he visto con base de metal↓ #  
# ENFÁTICA #
- 53 B: # m-m #  
# DÉBIL #
- 54 A: no- pero trescientos soles es lo/lo
- 55 A: que está pidiendo usted↓
- 56 B: →sí
- 57 A: \*\* ya»↓ nada menos↓
- 58 B: \* m:: →tendría que venir a verlo ←y podemos
- 59 B: discutir acá↓ no-
- 60 A: mm pero yo estoy pensando en una base de
- 61 A: ciento cincuenta soles # no más↓ #  
# ENFÁTICA #
- 62 B: ay no» \*5\* no no no
- 63 A: usted es arquitecto-
- 64 B: no mi hermano es el ingeniero↓
- 65 A: ah» →y él es el que lo está vendiendo↓
- 66 B: →exacto↓
- 67 A: ya \* y/ pero lo mínimo que/ cuánto
- 68 A: sería lo que=el querría-
- 69 B: bueno él ha puesto trescientos soles↓
- 70 B: \* y bueno pues a/ tendría que uste» venir



- 71 B: como le digo para verlo y sobre la base  
 72 B: de eso también negociar↓ no-  
 73 A: \* dónde- es su dirección↓  
 74 B: en»/en las Dalias»-  
 75 A: ya ↓

[En la continuación del diálogo, cuya transcripción no proseguimos por no ser necesaria aquí, B instruye a A acerca de cómo llegar a su domicilio para hacer la transacción].

## Apéndice 2

### Signos de transcripción: análisis del diálogo<sup>41</sup>

- = Superposición de fonemas de palabras diferentes (la=abrió)
- \* Pausa corta
- \*\* Pausa larga
- \*4\* Pausa larga con indicación de segundos (mayor de tres segundos)
- / Palabra o construcción interrumpida
- (...) Secuencia incomprensible
- (sí) Secuencia conjeturada
- sí- Entonación ascendente
- sí- Entonación «flotante»
- sí- Entonación descendente
- sí», caram»ba Acentuación notoria (de palabra o sílaba)
- in-cre-í-ble Acentuación en cada sílaba (*staccato*)
- sí:, n:o Alargamiento notorio
- sí::, n::o Alargamiento muy notorio
- < Volumen más alto que lo anterior
- > Volumen más bajo que lo anterior
- Más rápido que lo anterior
- ← Más lento que lo anterior

---

<sup>41</sup> En el análisis del diálogo existen múltiples sistemas de transcripción. El que empleamos aquí está inspirado en el utilizado por el profesor Johannes Schwitalla en sus seminarios sobre análisis conversacional en la Universidad de Freiburg (Alemania). Cfr. SCHWITALLA, Johannes. *Kommunikative Stilistik zweier sozialer Welten in Mannheim-Vogelstang*. Serie Kommunikation in der Stadt, Teil 4. Berlín/Nueva York: De Gruyter, 1995, así como también HENNE, Helmut y Helmut REHBOCK, ob. cit., y BRINKER, Klaus y Sven F. SAGER, ob. cit.

[...] Fragmento no transcrito  
 RIE, TOSE Acción no verbal (en mayúsculas) en la línea de texto  
 PUAH Interjección (en mayúsculas) en la línea de texto  
 e, ee, e-e Signos tonales (una sola cima, dos cimas separadas,  
 m, mm, m-m dos cimas continuas)

### Organización de la transcripción

*Primera línea:* texto (cada línea está numerada y el correspondiente participante señalado con una letra mayúscula).

*Segunda línea:* comentario.

ENFÁTICO Comentario en mayúsculas en la línea de comentarios

# # Extensión del comentario en la línea de texto y en la línea de comentarios

*Secuencias simultáneas (partitura):* la posición espacial relativa de las expresiones transcritas gráficamente corresponde con la relación temporal de las locuciones.

Ejemplo:

31 A: no pero usted @lo ha estado >usando ↓

32 B: # >no sé # claro» como le

# DÉBIL #

## Bibliografía

AITCHINSON, Jean

1994 *Words in the Mind. An Introduction to the Mental Lexicon.* Oxford: Blackwell.

ANDRÉ-LAROCHEBOUVY, Danielle

1984 *La conversation quotidienne.* París: Crédif-Didier.

AUER, Peter

1992 «Introduction: John Gumperz» *Approach to Contextualization*. En: AUER, Peter y Aldo di LUZIO. *The Contextualization of Language.* Amsterdam: John Benjamins, pp. 1-38.

AUSTIN, John

1962 *How to do Things with Words*. Oxford: Clarendon Press.

BERGMANN, Jörg R.

1994 «Ethnomethodologische Konversationsanalyse». En: FRITZ, Gerd y Franz HUNDSNURSCHER. *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer.

BLAKEMORE, Diane

1992 *Understanding Utterances. An Introduction to Pragmatics*. Oxford: Blackwell.

BRINKER, Klaus y Sven F. SAGER

1996 *Linguistische Gesprächsanalyse*. Berlín: Erich Schmidt.

BROWN, Gillian y George YULE

1983 *Discourse Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

CHAROLLES, Michel

1983 «Coherence as a Principle in the Interpretation of Discourse». *Text*, vol. 3, n.º 1, pp. 71-97.

CHAROLLES, Michel y Marie-France EHRLICH

(1991) «Aspects of Textual Continuity. Linguistic Approaches». En: DENHIÈRE, Guy y Jean-Pierre ROSSI (eds.). *Text and text Processing*. North Holland: Elsevier Science Publishers.

CLARK, H.H. y E. SCHAEFER

1989 «Contributing to Discourse». *Cognitive Science*, n.º 13, pp. 259-254.

CRIADO DE VAL, Manuel

1980 *Estructura general del coloquio*. Madrid: Colección Lengua Coloquial.

DE BEAUGRANDE, A.R. y W.U. DRESSLER.

1981 *Einführung in die Textlinguistik*. Tübingen: Niemeyer.

DE VEGA, Manuel

1985 *Introducción a la psicología cognitiva*. Madrid: Alianza.

DENHIÈRE, Guy y Jean-Pierre ROSSI (eds.)

1991 *Text and text Processing*. North Holland: Elsevier Science Publishers.

EHLICH, K., A. KOERFER, A. REDDER y R. WEINGARTEN

1990 *Medizinische und Therapeutische Kommunikation*. Opladen: Westdeutscher.



- ESCANDELL, María Victoria  
1993 *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Antropos.
- FRAWLEY, William  
1992 *Linguistic Semantics*. Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum.
- FRITZ, Gerd y Franz HUNDSNURSCHER  
1994 *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer.
- GIVÓN, T.  
1992 «The Grammar of Referential Coherence as Mental Processing Instructions». *Linguistics*, n.º 30, pp. 5-55.  
1997 (ed.). *Conversation. Cognitive, Communicative and Social Perspectives*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- GRICE, H.P.  
1975 «Logic and Conversation». En: COLE, Peter y Jerry L. MORGAN. *Speech Acts*. Nueva York: Academic Press.
- GÜLICH, Elizabeth  
1990 «Pour une ethnométhodologie linguistique. Description de séquences conversationnelles explicatives». En: CHAROLLES, Michel, Sophie FISHER y Jacques JAYEZ. *Le discours. Représentations et interprétations*. Nancy: Presses Universitaires de Nancy, pp. 71-109.
- GÜLICH, Elizabeth y Thomas KOTSCHI  
1990 «Discourse Production in Oral Communication. A Study Based on French». En: QUASTHOFF, Uta M. (ed.). *Aspects of Oral Communication. Research in Text Theory/Untersuchungen zur Texttheorie*. Nueva York/Berlín: De Gruyter.
- GUMPERZ, John  
1982 *Discourse Strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HAUSENDORFF, Heiko  
1995 «Deixis and Orality: Explaining Games in Face-to-Face Interaction». En: QUASTHOFF, Uta M. (ed.). *Aspects of Oral Communication. Research in Text Theory/Untersuchungen zur Texttheorie*. Nueva York/Berlín: De Gruyter.
- HENNE, Helmut y Helmut REHBOCK  
1982 *Einführung in die Gesprächsanalyse*. Berlín/Nueva York: De Gruyter.

HERITAGE, John

- 1995 «Conversation Analysis: Methodological Aspects». En: QUASTHOFF, Uta M. (ed.). *Aspects of Oral Communication. Research in Text Theory/ Untersuchungen zur Texttheorie*. Nueva York/Berlín: De Gruyter.

HEYDRICH, W., F. NEUBAUER, J. PETÖFI y E. SÖZER (eds.)

- 1989 *Connexity and Coherence. Analysis of Text and Discourse*. Berlín/Nueva York: De Gruyter.

HINDELANG, Götz

- 1994 *Einführung in die Sprechakttheorie*. Tübingen: Niemeyer.

- 1994 «Sprechakttheoretische Dialoganalyse». En: FRITZ, Gerd y Franz HUNDSNURSCHER. *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer.

- 1994 «Dialogue Grammar. A Linguistic Approach to the Analysis of Dialogue». En: WEIGAND, Edda (ed.). *Concepts of Dialogue. Considered from the Perspective of Different Disciplines*. Tübingen: Niemeyer.

HORSTKOTTE, Gudrun

- 1982 *Sprachliches Wissen: Lexikon oder Enzyklopädie*. Bern: Hans Huber.

KESS, Joseph F.

- 1992 *Psycholinguistics. Psychology, Linguistics and the Study of Natural Language*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.

- KINTSCH, W. y T. VAN DIJK. *Strategies of Discourse Comprehension*. Nueva York: Academic Press, 1983.

KLIX, Friedhart

- 1994 «Wissenselemente: Bausteine für Gedächtnis und Sprache». En: KORNADT, H.J., J. GRABOWSKI y R. MANGOLD-ALLWIN (eds.). *Sprache und Kognition. Perspektiven moderner Sprachpsychologie*. Heidelberg: Spektrum Akademie Verlag, pp. 133-160.

KOCH, Peter y Wulf OESTERREICHE

- 1990 *Gesprochene Sprache in der Romania: Französisch, Italienisch, Spanisch*. Tübingen: Niemeyer.

LAKOFF, George

- 1987 *Women, Fire and Dangerous Things. What Categories Reveal About The Mind*. Chicago: The University of Chicago Press.

LEVINSON, Stephen C.

- 1983 *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.

- LUNDQUIST, Lita  
1991 «La cohérence textuelle révisée: une étude pragmatique». *Folia Linguistica*, vol. XXV, n.º 1-2.
- MOESCHLER, Jacques  
1990 «Théories des actes de langage et analyse des conversations». En: CHAROLLES, Michel, Sophie FISHER y Jacques JAYEZ. *Le discours. Représentations et interprétations*. Nancy: Presses Universitaires de Nancy, pp. 53-70.
- PEÑA L., Cinthia  
2000 «Una aproximación a la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson». *Favilla. Revista de Literatura y Lingüística*, vol. I, n.º 1, octubre.
- QUASTHOFF, Uta M. (ed.)  
1995 *Aspects of Oral Communication. Research in Text Theory/Untersuchungen zur Texttheorie*. Nueva York/Berlín: De Gruyter.
- RENKEMA, Jan  
1993 *Discourse Studies. An Introductory Textbook*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins.
- RUMELHART, David  
1980 «Schemata: The Building Blocks of Cognition». En: SPIRO, R. et. al. *Theoretical Issues in Reading Comprehension*. Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum, 1980.
- SACKS, H., E. SCHEGLOFF y G. JEFFERSON  
1974 «A Simplest Systematics for the Organisation of Turn-taking for Conversation». *Language*, vol. 50, pp. 696-735.
- SCHANK, Roger y Robert ABELSON  
1977 *Scripts, Plans, Goals and Understanding*. Hillsdale, Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum.
- SCHWITALLA, Johannes  
1987 «Sprachliche Mittel der Konfliktreduzierung in Streitgesprächen». En: Schank, G. y J. Schwitalla (eds.). *Konflikte in Gesprächen*. Tübingen: Günter Narr.
- 1994 «Gesprochene Sprache-Dialogisch Gesehen». En: FRITZ, Gerd y Franz HUNDSNURSCHER. *Handbuch der Dialoganalyse*. Tübingen: Niemeyer.



- 302                    Comunicación verbal: ¿interacción o interpretación?
- 1994                   «The Concept of Dialogue from an Ethnographic Point of View». En: WEIGAND, Edda (ed.). *Concepts of Dialogue. Considered from the Perspective of Different Disciplines*. Tübingen: Niemeyer.
- (1995                   *Kommunikative Stilistik zweier sozialer Welten in Mannheim-Vogelstang*. Serie: Kommunikation in der Stadt, Teil 4. Berlín / Nueva York: De Gruyter.
- SCHEGLOFF, E. y H. SACKS  
1973                   «Opening Up Closings». *Semiótica*, vol. VIII, n.º 4, pp. 289-327.
- SEARLE, John  
1969                   *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Londres: Cambridge University Press.
- SPERBER, Dan y Deirdre WILSON  
1995                   *Relevance. Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- TAYLOR, Talbot y Deborah CAMERON  
1987                   *Analysing Conversation. Rules and Units in the Structure of Talk*. Oxford: Pergamon Press.
- TREIBEL, Annette  
1995                   *Einführung in soziologische Theorien der Gegenwart*. Cap. VI: «Das Interpretative Programm-Symbolischer Interaktionismus und Phänomenologie». Opladen: UTB-Leske/Budrich, pp. 107-130.
- WARDHAUGH, Ronald  
1985                   *How Conversation Works*. Oxford: Blackwell.
- WEIGAND, Edda (ed.)  
1994                   *Concepts of Dialogue. Considered from the Perspective of Different Disciplines*. Tübingen: Niemeyer.
- 1994                   «Discourse, Conversation, Dialogue». En: WEIGAND, Edda (ed.). *Concepts of Dialogue. Considered from the Perspective of Different Disciplines*. Tübingen: Niemeyer.
- WILENSKY, Robert  
1991                   «Primal Content and Actual Content: an Antidote to Literal Meaning». En: VERSCHUEREN, Jef (ed.). *Pragmatics at Issue. Selected Papers of the International Pragmatics Conference (Antwerpen, 1987)*. Amsterdam: John Benjamins, pp. 249-275.

WITTGENSTEIN, Ludwig

1953 *Philosophische Untersuchungen*. Werkausgabe Band 1. Frankfurt:  
Suhrkamp.

WOLF, Mauro

1982 *Sociologías de la vida cotidiana*. Madrid: Cátedra.