

PERSPECTIVAS PRAGMÁTICAS SOBRE LOS SALUDOS

MANUEL PADILLA CRUZ
UNIVERSIDAD DE SEVILLA

1. Introducción

Los estudios existentes sobre los saludos los han abordado desde distintas perspectivas. Así, los autores que los han tratado desde la teoría de los Actos de Habla se han centrado en su naturaleza como tales y en el tipo de actos de habla al que pertenecerían, según las clasificaciones que han elaborado. Desde el Análisis Conversacional, se ha descrito la estructura conversacional de la secuencia inicial de saludos, así como las secuencias fáticas que los siguen. En pragmática, otros autores han analizado los factores que influyen en su producción y los han comparado en distintas culturas.

Recientemente, desde el paradigma de la Teoría de la Relevancia (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995), varios autores han ofrecido una explicación de la comunicación fática, en la que los saludos han sido considerados como casos de expresiones fáticas convencionalizadas carentes de contenido proposicional, que no alcanzan un nivel óptimo de relevancia gracias a los efectos contextuales que su procesamiento reporta al oyente, sino, sencillamente, porque con ellos el hablante le hace manifiesto a su interlocutor su deseo de interactuar con él. Sin embargo, pienso que los saludos pueden alcanzar un nivel óptimo de relevancia de otras diferentes, lo cual tiene importantes repercusiones para la interacción social. Por tanto, el propósito de este trabajo será intentar explicar cómo los saludos pueden alcanzar un nivel óptimo de relevancia y las consecuencias que esto puede tener en la interacción social. Para ello, me basaré en algunos de los postulados teóricos de D. SPERBER y D. WILSON (1986/1995) y en algunos de los desarrollos posteriores de su Teoría, tales como los usos metarepresentativos del lenguaje (E. J. NOH 2000).

2. Los saludos

En este apartado revisaré algunas de las contribuciones más destacadas sobre los saludos. En primer lugar, expondré las principales ideas que se han aportado desde la teoría de los Actos de Habla. A continuación, explicaré brevemente la descripción que se ha hecho de ellos desde el Análisis Conversacional, prestando también atención a las secuencias conversacionales que los siguen y a los factores que influyen en su producción. Por último, resumiré algunas consideraciones relativas a su variación intercultural.

2.1. Los saludos como actos de habla

De acuerdo con G. LEECH (1983: 209), los saludos son un caso especial de actos de habla *expresivos*. Como ejemplos paradigmáticos de este tipo de actos de habla, J. SEARLE (1976: 12) citaba los agradecimientos, las felicitaciones, las disculpas, las condolencias, las lamentaciones o las bienvenidas. El *fin ilocutivo (illocutionary point)*¹ de estos actos de habla es la expresión de un estado psicológico – que queda especificado en su *condición de sinceridad* – sobre un estado de cosas – reflejado en el *contenido proposicional* del acto. La veracidad de la proposición de los expresivos se presupone, y su contenido proposicional puede atañer tanto al hablante como al oyente. Además, los actos de habla expresivos no tienen *dirección de adecuación (direction of fit)*, pues «In performing an expressive, the speaker is neither trying to get the world to match the words nor the words to match the world» (J. SEARLE 1976: 12). Así, por ejemplo, cuando un individuo se disculpa por haber pisado a otro, su propósito no es decirle que le pisó, ni mucho menos pisarle, sino expresar su sentimiento de pesar por haber realizado esa acción.

¹ Sigo la traducción propuesta por M. V. ESCANDELL VIDAL (1996a: 65).

Si bien J. SEARLE (1976) establecía su clasificación de actos de habla fundamentándose en criterios sintácticos, G. LEECH (1983: 208-209) se muestra partidario de emplear criterios semánticos. De este modo, puesto que en la representación semántica de un saludo se encuentra el componente de expresar placer por un hecho determinado – en este caso particular, por el hecho de que un individuo se encuentra con otro –, se puede considerar que los saludos son actos de habla expresivos:

With *greet* [...] the sense of 'expressing pleasure in meeting h[earer]' is all part of the meaning of the verb. [...] It must be accepted, then, that the superficial syntactic form of a sentence is not necessarily a good guide to the semantic structure implied by a given illocutionary verb. *Greet* is to be treated as an expressive verb, even though it lacks the typical syntactic indicators of that category. By the same token, we should be prepared to fit into the taxonomy expressions which do not belong to the syntactic class of verb, or which do not consist of a single word at all. There is no verb in English, for instance, paralleling *greet* and translating the Latin verb *valedicere* 'to say farewell'. But this lexical gap can be plugged easily enough by the use of a phrase: *say farewell/goodbye*. [...] These problems with syntactic definitions of Searle's illocutionary categories can be solved, therefore, if the categories are identified as having existence on the semantic, rather than the syntactic level. (G. LEECH 1983: 209).

Los saludos han sido considerados como ejemplos típicos de lo que B. K. MALINOWSKI (1923) denominó *comuni3n fática*. Autores como F. COULMAS (1981), M. A. K. HALLIDAY (1973), R. JAKOBSON (1960), J. LAVER (1974/1975, 1981) u O. SILVA (1980) se han limitado a tratarlos como *f3rmulas* o *rutinas conversacionales*. En su clasificaci3n de actos de habla, W. EDMONDSON y J. HOUSE (1981: 98) los incluyeron dentro del tipo de los *rituales*², concretamente, en los rituales de *apertura*.

2.2. La estructura de los saludos

Por otra parte, los trabajos de analistas de la conversaci3n como E. A. SCHEGLOFF (1972), E. A. SCHEGLOFF y H. SACKS (1973) o H. SACKS (1992a, 1992b, 1992c, 1992d) han dejado bastante claro que la estructura m3s simple de un saludo es la de un *par adyacente*; es decir, una secuencia de dos enunciados sucesivos, cada uno emitido por un hablante distinto, ordenados como *primer elemento* y *segundo elemento* del par, de manera que la aparici3n del primero requiere la aparici3n del segundo. En el caso de los saludos, el primer elemento se denomina *llamada* (*summon*) y el segundo *respuesta* (*answer*). En palabras de H. SACKS (1992d: 188), se puede decir que los saludos constituyen el comienzo del comienzo de las conversaciones, lo cual implica que 3stos son la primera parte de la secuencia inicial de una conversaci3n, aunque puede haber tambi3n casos en los que una conversaci3n no empiece con ellos, sino con otros actos de habla como los cumplidos. A pesar de esto, el propio H. SACKS (1992d: 192) a3ade que hay que tener siempre presente que el hecho de que dos individuos se intercambien saludos no significa en absoluto que necesariamente tenga que comenzar una conversaci3n. Adem3s, aunque los saludos constituyen el comienzo de la interacci3n, convendr3a tener tambi3n en cuenta que estos actos de habla se pueden encontrar en medio de una conversaci3n, como cuando, por ejemplo, un tercer individuo interrumpe a otros dos que se hayan conversando y se suma a la conversaci3n.

Como pares adyacentes, los saludos comparten algunos de los rasgos distintivos comunes a todos los miembros de esta clase, como la necesidad de la realizaci3n del segundo elemento – otro saludo – para considerar que el par se ha completado. Pero, a diferencia de otros, los saludos presentan la particularidad de que sus elementos no se pueden separar por la presencia de otros elementos o turnos conversacionales entre ellos: «how-are-yous are massively separable, and a second how-are-you may not come in the beginning section at all, whereas I don't think you get hellos separated in that way, with a second hello placed somewhere other than the beginning section» (H. SACKS 1992d: 190-191). Otra caracter3stica que los distingue es que, mientras que otros pares se pueden expandir, los saludos no: a un

² Estos autores distinguieron un total de veinticinco actos de habla en su clasificaci3n.

primer saludo le corresponde un segundo, pero al segundo saludo no le corresponde un posible tercer saludo por parte del interlocutor que emitió el primero.

2.3. Las secuencias fáticas

El par adyacente de saludos que abre una conversación puede dar paso a la realización de otros actos de habla que se organizan en *secuencias*. Como ejemplos típicos de secuencias discursivas de la fase inicial de una conversación, E. VENTOLA (1979: 270-273) menciona las siguientes:

- a) La *identificación (identification)*, que sólo aparece la primera vez que dos individuos interactúan, teniendo como finalidad delimitar los roles sociales que ambos van a asumir tanto en el intercambio que comienzan como en la relación que puede surgir entre ellos.
- b) El *tratamiento (address)*, es decir, las distintas fórmulas que los interlocutores usan para dirigirse los unos a los otros e identificar sus roles sociales.
- c) La *aproximación (approach)*, mediante la cual los sujetos establecen «comfortable relationships with others. Ap[proaches] may be realized by topics which we can call safe topics, social niceties, breaking the ice, chats, small talk, etc.» (E. VENTOLA 1979: 273).

Las aproximaciones engloban otros actos de habla que tienen la forma de preguntas y respuestas, que G. KASPER (1989) denomina de modo genérico *preguntas fáticas y respuestas fáticas*. Éstas se deben interpretar como un mero ritual social, cuya función es, según autores como J. LYONS (1977: 53), E. A. SCHEGLOFF (1972: 354) o E. VENTOLA (1979: 268), abrir el canal comunicativo y establecer el contacto entre los interlocutores. La idea de G. KASPER (1989) es reflejar que en la fase inicial de una conversación se suele producir, a veces, un intercambio ritual de información entre los interlocutores que, en algunas situaciones, toma la forma de una secuencia muy previsible de pares adyacentes de preguntas y respuestas que podemos calificar como *pares fijos (frozen pairs)* (M. HOEY 1991: 67). En otras circunstancias, en cambio, las preguntas y respuestas fáticas no son tan predecibles, por lo que se pueden caracterizar como *pares libres (free pairs)* (M. HOEY 1991: 67). Siguiendo a W. EDMONDSON y J. HOUSE (1981: 222), podemos describir la estructura del inicio de una conversación como un intercambio de movimientos conversacionales de *iniciación y satisfacción («initiate-satisfy» exchanges)*.

Como menciona T. PAVLIDOU, el intercambio de preguntas y respuestas fáticas no tiene normalmente como finalidad transmitir información factual, sino que «[it is] oriented toward the interactional, relational aspect of communication» (1994: 490). Por este motivo, lo normal es que los individuos se intercambien, además de los saludos, otras expresiones formularias o no, por lo que esta autora prefiere describir el inicio de una conversación como una sucesión de *secuencias fáticas*, ya sean saludos u otros actos de habla. E. A. SCHEGLOFF y H. SACKS mantienen que estos actos de habla «are not heard or treated as "first topic"» (1973: 300).

En definitiva, lo que se deduce de esto es que la fase inicial de la interacción está constituida por un par mínimo imprescindible que da comienzo a la misma; este par mínimo puede estar seguido, en mayor o menor medida, por otros intercambios, con lo que se generarían secuencias discursivas más o menos extensas (E. A. SCHEGLOFF 1972). De acuerdo con H. SACKS (1992b: 157-159), es preciso distinguir entre una secuencia normal, que estaría formada por el intercambio de saludos y, al menos, uno o dos intercambios de preguntas y respuestas fáticas distribuidas en turnos conversacionales sucesivos, y otras secuencias iniciales *escorzadas (foreshortened)*, en las que los interlocutores sólo se saludan, o *expandidas (expanded) – extendidas (extended)*, si empleamos la terminología de E. VENTOLA (1979: 278) – en las que los sujetos pueden recurrir a más preguntas y respuestas fáticas o a más movimientos de iniciación y satisfacción.

La extensión de las secuencias discursivas iniciales depende en algunas situaciones, como establece M. SIFIANOU (1989: 530), del estado anímico de los interlocutores o, como determina H. SACKS (1992c), de la relación social que mantengan o de su finalidad al iniciar la conversación. Así, por ejemplo, tras saludarse, los interlocutores pueden comentar algún suceso reciente que les haya acontecido – como es el caso de una tragedia personal, una buena

noticia, etc. – para reforzar sus vínculos de unión (H. SACKS 1992d: 195-199), o pueden preguntarse por su salud, hacer referencia a una ausencia de contacto durante un cierto tiempo, intercambiar deseos, excusarse porque uno pueda estar interrumpiendo al otro, etc. (T. PAVLIDOU 1994). De la misma manera, en situaciones tan específicas como una conversación telefónica, la secuencia inicial se puede alargar si uno de los interlocutores no logra hablar con el individuo con el que deseaba hablar y tiene que verificar el número que marcó, etc. (M. SIFIANOU 1989).

2.4. Variaciones interculturales en las secuencias fáticas

También con respecto a las secuencias iniciales, E. VENTOLA (1979: 280-281) ha hecho algunas consideraciones adicionales sobre el uso y la extensión de las mismas. Para este autor, el factor principal que influye en el tipo y la extensión de las aproximaciones es la *distancia social*, de manera que, cuando los sujetos mantienen una relación social distante – es decir, cuando no se conocen bien – eligen una aproximación *indirecta*, mientras que si su relación social es cercana – es decir, cuando se conocen – pueden optar por una aproximación *directa*. Mientras que las primeras aluden al oyente o a algo relacionado con él, las segundas tratan sobre algún elemento de la situación comunicativa.

Por otro lado, el autor piensa que lo más normal entre dos individuos que se conocen bien es que, simplemente, se intercambien saludos, omitan las aproximaciones y pasen directamente a tratar el tema principal de su conversación. Por el contrario, entre dos extraños lo más habitual es que usen aproximaciones indirectas entre los saludos y la transacción informativa. Por ello, concluye que la diferencia más notable entre una conversación entre dos conocidos y dos desconocidos es la aparición de las aproximaciones, y formula una especie de regla general que, en otros términos, viene a recoger lo que se acaba de exponer: a medida que la distancia social entre los sujetos aumenta también aumenta la probabilidad de que éstos empleen las aproximaciones (E. VENTOLA 1979: 281).

Desde el paradigma pragmático de la Teoría de la Cortesía Lingüística, los saludos han sido considerados como estrategias de cortesía positiva destinadas a reducir el daño a la imagen negativa del oyente que implica el inicio de la conversación (P. BROWN y S. C. LEVINSON 1978/1987). En el modelo de G. LEECH (1983), son consecuencia del seguimiento por parte del hablante de las máximas de *aprobación*, de *simpatía* o de la máxima *fática*. Siguiendo a este autor y a R. T. LAKOFF (1973), K. P. SCHNEIDER (1988) defiende que los saludos vienen motivados por el funcionamiento de la supermáxima de amistad, que impulsa a los individuos a decir algo agradable, que muestre su interés hacia su interlocutor y cree vínculos de unión con él.

Además de estos factores, algunos estudios de pragmática contrastiva han demostrado que en la fase inicial de una conversación también operan otras convenciones de índole cultural. En este sentido, F. AKINDELE (1990) señala, por ejemplo, que en la fase inicial de saludos que se intercambian en la cultura yoruba se suelen suceder unas secuencias de preguntas y respuestas fáticas sobre la salud de los interlocutores y, luego, sobre la salud de cualquier miembro de la familia o de cualquier conocido. Este hecho le lleva a distinguir dos subfases dentro del inicio de una conversación: un intercambio que denomina *preliminar* (*prefatory*) y otro que llama *informativo* (F. AKINDELE 1990: 9)³. La aparición de una o las dos subfases depende del tipo de encuentro que tengan los interlocutores. Así, en los intercambios formales la estructura de la fase inicial de la conversación presentará ambas subfases, mientras que en otros intercambios menos formales y rápidos que se suelen producir en la calle, sólo se advertirá la realización de la primera subfase. Según F. AKINDELE (1990: 12), la estructura típica de una secuencia inicial formal en la cultura yoruba en un intercambio formal (1) sería *saludo preliminar* (a) + *saludo informativo* (b), que se puede extender y generar una secuencia del tipo *saludo preliminar* + *saludo informativo*₁ + [*saludo informativo*₂] + [*saludo informativo*₃]. En

³ A pesar del nombre, el mismo autor señala que este segundo intercambio se debe considerar de naturaleza puramente fática, puesto que forma parte de la fase inicial y su finalidad no es otra que la de llevar a cabo un ritual cultural por medio del cual los individuos establecen el contacto comunicativo y una relación de sociabilidad.

cambio, la estructura de una secuencia informal sería *saludo preliminar* + [*saludo informativo*]
(2):

- (1) (a) A: *Hello!*
B: *Hello!*
(b) A: *Thanks for yesterday's visit.*
B: *Not at all.*
- (2) A: *Good evening!*
B: *Good evening!*

Asimismo, F. AKINDELE (1990: 2), E. JAKUBOWSKA (1999: 53-60), A. S. OMAR (1991: 14) y O. SILVA (1980) comentan que en cada cultura pueden existir restricciones significativas sobre cuál de los interlocutores puede, debe o suele llevar a cabo las preguntas fáticas y cuál las responde, o sobre quién debe comenzar una secuencia de saludos, así como otras convenciones sobre el valor que determinados rasgos de su producción adquieren, tales como la rapidez de los mismos o el solapamiento de las preguntas y respuestas fáticas. En estrecha relación con esto, T. PAVLIDOU (1994) alude al hecho de que estas convenciones socioculturales también limitan, en cierta medida, el número de enunciados fáticos que se suceden en la fase inicial. Así, en el estudio contrastivo que esta lingüista llevó a cabo comparando las conversaciones telefónicas entre hablantes nativos alemanes y griegos, comprobó que los griegos recurrían a un mayor uso de este tipo de enunciados al inicio de una conversación – para preguntar sobre el estado del otro interlocutor, proporcionar noticias que le incumbieran o mostrar simplemente interés por el receptor –, mientras que en las conversaciones telefónicas entre los alemanes el número de las mismas era considerablemente menor.

J. COUPLAND, N. COUPLAND y J. D. ROBINSON (1992), J. COUPLAND, J. D. ROBINSON y N. COUPLAND (1994) y E. JAKUBOWSKA (1999) también han llamado la atención sobre cómo estas convenciones socioculturales operan sobre la cantidad de información que se debe proporcionar en una secuencia de preguntas y respuestas fáticas. De acuerdo con sus estudios, lo más natural en determinadas situaciones para ciertas culturas, como las europeas, es que a una pregunta fáctica – como, por ejemplo, *how are you?* – le corresponda una respuesta breve. En el caso de que se contestara con una respuesta larga, el receptor demostraría no haber interpretado la pregunta como tal, sino como destinada a recabar información auténtica, por lo que se produciría un caso de lo que J. THOMAS (1983) denomina *fallo pragmático*. Esto implicaría que determinados componentes de la fase inicial de la interacción se usarían exclusivamente para transmitir actitudes antes que contenidos proposicionales, por lo que su papel dentro de la interacción verbal queda relegado al de meras fórmulas o rituales.

Como se habrá podido comprobar a lo largo de esta revisión, algunos de los trabajos sobre los saludos tienen un carácter descriptivo, puesto que analizan su estructura conversacional, las diferencias que se pueden observar en su realización entre diversos grupos de individuos, o sólo mencionan los factores que influyen en su producción. Sin embargo, en pragmática también es necesario hacer consideraciones con respecto a las consecuencias que ciertos actos de habla tienen para la interacción social y cómo los interlocutores pueden obtener algunos efectos comunicativos a partir de su procesamiento. Desde el paradigma de la Teoría de la Relevancia (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995) se ha tratado de ofrecer una respuesta a estas cuestiones, como expondré en el siguiente apartado.

3. La Teoría de la Relevancia y los saludos

En este apartado presentaré la propuesta que varios autores han formulado desde este paradigma sobre los enunciados fáticos, dentro de los cuales se encuentran los saludos. Pero, para comprenderla correctamente, antes resumiré brevemente sus principales postulados teóricos.

3.1. Postulados teóricos fundamentales

El interés de D. SPERBER y D. WILSON (1986/1995) al formular la Teoría de la Relevancia es descubrir qué tendencia humana o qué característica de los enunciados actúa en los procesos interpretativos del oyente haciendo que éste se decante por una interpretación concreta de los mismos, de entre de varias o muchas posibles. Los autores defienden que dicha tendencia es de naturaleza cognitiva e impulsa a los individuos a buscar la *relevancia* de la información que procesan. A partir de esta tendencia, formulan el *principio cognitivo de relevancia*: «Human cognition tends to be geared to the maximisation of relevance» (D. SPERBER y D. WILSON 1995: 260). De éste se deriva el *principio comunicativo de relevancia*: «Every act of ostensive communication communicates a presumption of its own optimal relevance» (D. SPERBER y D. WILSON 1995: 260), que implica que cada acto de comunicación crea expectativas de relevancia en el oyente.

Los autores definen el concepto de *relevancia* en términos de *efectos contextuales* (*contextual effects*) y de *esfuerzo de procesamiento* (*processing effort*). Los efectos contextuales son el resultado del procesamiento de la información nueva que aporta un enunciado en un *contexto* de suposiciones que el oyente selecciona a partir de todas las que tenga almacenadas en su mecanismo cognoscitivo⁴, y son de tres tipos:

- a) Los *refuerzos* (*strengthening*) de suposiciones antiguas.
- b) Las *contradicciones* (*contradiction*) de suposiciones antiguas, que pueden dar lugar a su rechazo.
- c) Las *implicaciones contextuales* (*contextual implications*), que tienen como consecuencia la obtención de información nueva a partir de la interacción de la información que aporta un enunciado con la vieja que posea el oyente.

Pero el procesamiento de esa información requiere del individuo un cierto nivel de esfuerzo mental, que se deriva del propio proceso de construcción o selección del contexto mental en el que la procesará, así como de la complejidad psicológica de los enunciados. En función de estos dos factores, los autores afirman que, por un lado, la relevancia de un enunciado es elevada cuanto mayor es el número de efectos contextuales que se origina de su procesamiento. Por otro lado, que su relevancia podrá disminuir a medida que aumente el esfuerzo cognitivo que tiene que emplear el oyente para procesarla. Por ello, el nivel *óptimo* de relevancia de un enunciado se origina cuando se establece un balance adecuado entre el esfuerzo de procesamiento y los efectos contextuales de un enunciado. Cuando una interpretación de un enunciado alcanza un nivel óptimo de relevancia, el oyente puede creer que ésa es la interpretación que el hablante le pretende comunicar.

Como he señalado, desde el paradigma de la Teoría de la Relevancia (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995), S. NICOLLE y B. CLARK (1998), V. ŽEGARAC (1998) y V. ŽEGARAC y B. CLARK (1999) han presentado varias propuestas sobre los enunciados fáticos, dentro de los cuales se engloban los saludos. Por tanto, en el siguiente apartado haré un resumen de las mismas.

3.2. La Teoría de la Relevancia, los enunciados fáticos y los saludos

V. ŽEGARAC (1998: 334-341) y V. ŽEGARAC y B. CLARK (1999: 329-334) defienden que la información que comunican algunos enunciados que se emplean para iniciar una conversación no alcanza un nivel de relevancia satisfactorio en el contexto que los interlocutores tienen más accesible, puesto que su procesamiento no produce efectos contextuales o tiene como resultado pocos. En virtud del principio comunicativo de relevancia, lo que se esperaría es que el oyente obtuviera suficientes efectos contextuales que contrarrestasen su esfuerzo cognitivo. Por tanto, los autores sostienen que, cuando esto ocurre, el oyente obtiene una interpretación fática de esos enunciados y que su relevancia no reside en su contenido proposicional o en la

⁴ De acuerdo con D. WILSON (1993), una de las aportaciones fundamentales de la Teoría de la Relevancia es su concepción del contexto como un constructo mental formado por las suposiciones que un individuo selecciona a partir de todas las que posee.

*intención informativa*⁵ del hablante, sino en el acto de ostensión en sí. En otros términos, la relevancia de los enunciados que el oyente interpreta como fáticos radica en el hecho de que su interlocutor habla o, lo que es igual, en su *intención comunicativa*⁶.

V. ŽEGARAC (1998) también piensa que los enunciados fáticos son un ejemplo de comportamiento lingüístico institucionalizado cuyo proceso de comprensión viene facilitado porque los individuos favorecen una interpretación concreta de algunas secuencias lingüísticas. De acuerdo con el autor, a esta institucionalización se puede llegar a través de dos procesos: la *estandarización* y la *convencionalización*. Siguiendo a D. SPERBER (1996), el autor defiende que un enunciado se estandariza como resultado de la disponibilidad de información enciclopédica acerca de su uso y su comprensión. El oyente almacena esta información, agrupándola en cadenas de suposiciones sobre los contextos típicos en los que se procesa, y la usa para obtener una interpretación consistente con el principio de relevancia.

De acuerdo con esto, al procesar enunciados como (3) y (4), que se pueden utilizar con gran frecuencia para iniciar una conversación, el oyente tendrá acceso inmediato a suposiciones relativas, por ejemplo, a los contextos habituales en los que se suele recurrir a ellos, al propósito con el que se emplean, a su contenido o a la interpretación que suelen tener. Estas suposiciones forman parte de su conocimiento enciclopédico sobre esos enunciados y posibilitan que el oyente los interprete de manera bastante rápida y automática, obteniendo así una interpretación fática de los mismos:

- (3) *Nice weather, isn't it?*
- (4) *The train seems to be delayed.*

La convencionalización de las expresiones fáticas también se entiende como resultado de la existencia de suposiciones enciclopédicas sobre el uso de ciertos enunciados: «They are higher order mental representations about how lower order linguistic representations are used» (V. ŽEGARAC 1998: 347). Aunque, obviamente, esta definición coincide con la de la estandarización, la diferencia que existe entre ambos procesos es que en la convencionalización las expresiones lingüísticas pierden su significado, mientras que en la estandarización lo retienen. Esto permite que los enunciados fáticos estandarizados también se puedan utilizar para comunicar información factual en otras circunstancias comunicativas. Así, al procesar un enunciado fático convencionalizado como un saludo (5), el oyente se formará una descripción del acto ostensivo (6), accederá a suposiciones acerca de ese saludo (7) y derivará una conclusión (8):

- (5) *Hello!*
- (6) *Mary has said HELLO to Peter.*
- (7) *HELLO is an informal greeting.*
- (8) *Mary has greeted me informally.* (Adaptado de S. NICOLLE y B. CLARK 1998: 185).

En cambio, S. NICOLLE y B. CLARK (1998: 187) proponen que la diferencia entre los enunciados fáticos convencionalizados y estandarizados reside en que los segundos codifican información procesual que limita los procesos inferenciales del oyente mediante los cuales deriva implicaturas fáticas. De acuerdo con estos autores, los enunciados fáticos estandarizados codifican información procesual que insta al oyente a comenzar su procesamiento obteniendo primero una interpretación fática de los mismos. Por este motivo, estos enunciados facilitan el proceso interpretativo del oyente: «an addressee would first compute phatic implicatures and only go on to derive other, non-phatic, assumptions if a purely phatic interpretation was not consistent with the principle of relevance» (S. NICOLLE y B. CLARK 1998: 188).

En mi opinión, estos autores no tratan adecuadamente la importancia que los saludos tienen para la interacción social. Por tanto, en el siguiente apartado intentaré ofrecer una

⁵ De acuerdo con D. SPERBER y D. WILSON (1986/1995: 58), la *intención informativa* es el conjunto de suposiciones que un hablante pretende hacerle manifiestas a su interlocutor mediante un enunciado.

⁶ La *intención comunicativa* es la manifestación mutua, tanto al hablante como al oyente, de que el primero tiene una intención informativa determinada (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995: 61).

propuesta a este respecto desde el paradigma de la Teoría de la Relevancia (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995).

4. Una explicación alternativa de los saludos desde la Teoría de la Relevancia

4.1. La relevancia de los saludos: la culturalidad

Con anterioridad a V. ŽEGARAC (1998) y V. ŽEGARAC y B. CLARK (1999), M. V. ESCANDELL VIDAL (1996b) ofreció una explicación de algunos de los problemas que plantean los enunciados fáticos desde la Teoría de la Relevancia (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995). Esta autora parte de la base de que las suposiciones que estos enunciados hacen manifiestas no interactúan con las suposiciones factuales que posee el oyente, sino con sus *metarepresentaciones culturales* (D. SPERBER 1996). Éstas contienen información acerca de las relaciones sociales que los individuos pueden establecer y de lo que pueden hacer o esperar de los otros en función de la relación que mantengan. Entre esas metarepresentaciones los individuos tendrán, obviamente, suposiciones relativas a los comportamientos lingüísticos que deben mostrar en situaciones muy específicas.

M. V. ESCANDELL VIDAL (1996b: 634) sostiene que cada individuo posee un conjunto de suposiciones que conforman su *conocimiento general*, fruto de su experiencia personal con la realidad externa, que le permite comprender el comportamiento de otras personas por el mero hecho de que también son seres humanos. Dentro de este gran conjunto de suposiciones existen también otros subconjuntos más pequeños de suposiciones relacionadas entre sí, que constituyen su *conocimiento específico*. Éste le permite al individuo interpretar y participar en acciones en las que se ha visto involucrado en numerosas ocasiones, lo cual le facilita enormemente su labor interpretativa y le ahorra esfuerzo de procesamiento. Como explica D. SPERBER (1996: 80-81), las metarepresentaciones que forman este conocimiento están difundidas entre los integrantes de un determinado colectivo de individuos. Esto es posible gracias a un proceso de difusión o expansión muy parecido al del contagio epidémico de una enfermedad, ya que las representaciones mentales se reproducen, aunque no de manera exacta, en la mente de los individuos.

De acuerdo con esto, M. V. ESCANDELL VIDAL (1996b: 642-643) muestra que ante un enunciado fático como, por ejemplo, un cumplido (9), cuyo contenido informativo es muy bajo porque las suposiciones que hace manifiestas al oyente le serían ya manifiestas de antemano, éste debe asumir que lo que el hablante le pretende comunicar no es, concretamente, que se ha cambiado el corte de pelo. La relevancia del cumplido no radica en la obtención de esa información, sino en el hecho de que el hablante sigue una serie de metarepresentaciones culturales que establecen que en determinadas circunstancias, como, por ejemplo, cuando dos amigos se encuentran en la calle, se espera de ellos un comportamiento verbal determinado:

(9) *Oh! You've had your hair cut!* (M. V. ESCANDELL VIDAL 1996b: 642).

Por tanto, la autora concluye que, aunque el contenido proposicional de los enunciados fáticos no produzca aparentemente efectos contextuales, éstos dan lugar a los mismos porque el oyente puede combinar las suposiciones que le hacen manifiestas con sus metarepresentaciones culturales referentes a las relaciones sociales que los individuos mantienen y el comportamiento verbal que pueden esperar o deben mostrar según las circunstancias. Si los enunciados se producen de manera que satisfagan las expectativas de los interlocutores acerca de la interacción social en unas circunstancias concretas, confirman, refuerzan o dan lugar a suposiciones sobre su relación con el hablante o su comportamiento (M. V. ESCANDELL VIDAL 1996b: 644-645). Por ello, un enunciado fático no es relevante sólo porque con él el hablante comunique que tiene un deseo de interactuar con el oyente, como V. ŽEGARAC (1998) y V. ŽEGARAC y B. CLARK (1999) mantienen, sino porque también implica que sigue una información cultural relativa a la manera de interactuar. De la misma manera, pienso que los saludos alcanzan un nivel óptimo de relevancia porque el oyente puede obtener de su procesamiento efectos contextuales similares a partir de la interacción de las suposiciones que éstos le hagan manifiestas con sus metarepresentaciones culturales.

Cada grupo sociocultural establece unos procedimientos para actuar en algunas situaciones comunicativas específicas o para llevar a cabo distintos actos o macro-actos de habla, o, simplemente, para relacionarse con los otros miembros que componen dicho grupo. En palabras de T. HAYASHI (1996), se puede decir que cada grupo de individuos determina una secuencia de acciones que le permite lograr un fin deseado. Estos procedimientos están contemplados en las metarepresentaciones culturales que constituyen el conocimiento específico de sus miembros y determinan que, por ejemplo, a la hora de realizar algunas transacciones verbales, el hablante deba saludar a su interlocutor o introducir, como ilustraban F. AKINDELE (1990), E. JAKUBOWSKA (1999), A. S. OMAR (1991), T. PAVLIDOU (1994) u O. SILVA (1980), unos turnos de palabra preliminares o secuencias fáticas que, pese a no transmitir un contenido informativo elevado, muestran, entre otras cosas, el interés del hablante por su oyente, su deseo de decirle algo agradable o de crear vínculos de unión con él. Puesto que estos comportamientos están determinados por las metarepresentaciones que constituyen el conocimiento específico de los miembros de un grupo sociocultural sobre la manera de actuar en circunstancias comunicativas concretas, esas metarepresentaciones también establecen que esos comportamientos son los correctos en esas situaciones y, por consiguiente, corteses.

En virtud de este conocimiento específico, opino que debemos entender los saludos como unos elementos lingüísticos indispensables dentro del conjunto de convenciones socioculturales bajo las cuales opera una colectividad. Por tanto, creo que alcanzan un nivel óptimo de relevancia porque hacen manifiesto al oyente que el hablante conoce cómo debe comportarse en algunas situaciones comunicativas. La intención del hablante al emitir un enunciado que se interpreta como fático puede no ser, en muchos casos, hacerle manifiestas al oyente una serie de suposiciones que interactúen con las que ya posea de manera que obtenga efectos contextuales que redunden en una mejora de su conocimiento del mundo. Al contrario, la intención del hablante al emplear enunciados fáticos puede ser contribuir al buen desarrollo de la interacción y de la relación social que mantiene o quiere establecer con el oyente, siguiendo las pautas de comportamiento establecidas por el grupo sociocultural al que pertenezcan, reflejadas en las metarepresentaciones socioculturales que conforman su conocimiento específico. Por tanto, a mi juicio, se puede decir que los saludos alcanzan un nivel óptimo de relevancia porque le hacen manifiesto al oyente que el hablante sigue una serie de metarepresentaciones que ha interiorizado que le marcan el modo de actuar en determinadas situaciones comunicativas.

El principio comunicativo de relevancia (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995) establece que todo acto de comunicación transmite una presunción de su relevancia óptima, es decir, garantiza la consecución de efectos contextuales a cambio de un mínimo de esfuerzo cognitivo por parte del oyente. Al procesar un saludo, el oyente comprueba que no obtiene una mejora significativa de su conocimiento del mundo. A pesar de esto, el comportamiento ostensivo del hablante le indica que puede esperar la obtención de efectos contextuales a partir del procesamiento del enunciado; en otras palabras, que el enunciado es óptimamente relevante. El oyente obtendrá la interpretación óptimamente relevante de dicho saludo usando sus metarepresentaciones culturales referentes al modo de interactuar, recogidas en su conocimiento específico. Estas metarepresentaciones culturales forman parte del conjunto de suposiciones que empleará como premisas en sus procesos inferenciales, de manera que le permiten procesar el enunciado y concluir que el hablante está actuando de manera adecuada.

En este apartado he presentado una posibilidad de cómo los saludos pueden alcanzar un nivel óptimo de relevancia. A partir de la interacción de las suposiciones que estos actos de habla hacen manifiestas con las metarepresentaciones culturales que el oyente posea relativas a los comportamientos verbales que se esperan o se consideran correctos en ciertas situaciones comunicativas, éste puede obtener efectos contextuales referentes al comportamiento de su interlocutor. Pero, además, pienso que los saludos pueden alcanzar un nivel óptimo de relevancia de otra forma: determinando el comportamiento verbal que el oyente debe mostrar. En el siguiente apartado abordaré esta cuestión. Para ello, me basaré en uno de los desarrollos teóricos recientes del paradigma de D. SPERBER y D. WILSON (1986/1995): los usos metarepresentativos (E. J. NOH 2000).

4.2. La relevancia de los saludos: los saludos como metarepresentaciones no atributivas

En su Teoría, D. SPERBER y D. WILSON (1986/1995) también trazaron una distinción entre las dimensiones *descriptiva* e *interpretativa* del lenguaje. De acuerdo con los autores, los enunciados son representaciones públicas de alguna realidad que puede existir o no en el *entorno cognitivo*⁷ de los interlocutores, ya que, en las condiciones apropiadas, un individuo puede usar cualquier fenómeno natural o artificial como una representación de otro al que se asemeje en algunos aspectos. Por consiguiente, los enunciados se pueden emplear también de dos formas distintas para representar cosas.

En primer lugar, se pueden emplear de manera descriptiva para representar cualquier estado de cosas existente o deseable en la realidad porque su forma proposicional es cierta con relación a dicho estado de cosas. En este caso, la representación que transmite el enunciado es una *descripción* de ese estado de cosas existente o deseable (10). En segundo lugar, los enunciados se pueden utilizar de manera interpretativa cuando representan otras representaciones públicas o privadas que tienen también una forma proposicional – es decir, pensamientos u otros enunciados –, gracias a la relación de semejanza que se establece entre la forma proposicional del enunciado y la de la otra representación. Por tanto, la representación que los enunciados transmiten es una *interpretación*, o, en los términos de D. SPERBER (1994), una *metarepresentación* (11).

- (10) *That tree is green.*
 (11) *Peter says that the tree is green.*

Recientemente, E. J. NOH (2000) ha introducido la noción de *uso metarepresentativo* para referirse a los casos en los que un enunciado representa otros actos de comunicación por las semejanzas formales, perceptibles o abstractas que surgen entre ellos. La autora distingue dos tipos de usos metarepresentativos: los *metalingüísticos* y los *interpretativos*. Con los primeros, el hablante metarepresenta expresiones lingüísticas abstractas (12), mientras que con los segundos metarepresenta otro enunciado o pensamiento (13):

- (12) *The word «life» is monosyllabic.*
 (13) *She said that that was a splendid party.*

Dentro de las metarepresentaciones interpretativas, la autora incluye las *ecoicas*, con las cuales el hablante transmite una actitud determinada hacia el contenido metarepresentado. Entre las numerosas actitudes que éste puede transmitir, D. WILSON (1999: 148) destaca tres: una *disociativa* o de rechazo (*dissociative*), propia de la ironía (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995) o las denegaciones (R. CARSTON 1996); otra de *cuestionamiento* (*questioning*), característica de las preguntas ecoicas (D. BLAKEMORE 1994; E. J. NOH 1995, 1998) y otra de *aceptación* o aprobación (*endorsing*).

Asimismo, D. WILSON (1999: 148) engloba las metarepresentaciones ecoicas dentro del conjunto de enunciados metarepresentativos *atributivos*, puesto que con ellos el hablante atribuye el contenido metarepresentado a otro individuo. De manera análoga, la autora distingue también casos de metarepresentaciones *no atributivas*, con las que el hablante menciona un tipo de oración, enunciado o proposición. Ante ellas, el oyente debe reconocer el grado de similitud lingüística, lógica o conceptual entre el original y la metarepresentación:

- (14) *«Pragmatics is fun» is a sentence of English.*
 (15) *«Could you pass me the salt?» is polite.*
 (16) *«Questions and exclamations are sentences» entails that questions are sentences.* (Adaptados de D. WILSON 1999: 151-152).

⁷ Según los autores, el *entorno cognitivo* de un individuo es el conjunto de hechos que le son manifiestos, es decir, el conjunto de hechos de los que puede tener una representación mental (D. SPERBER y D. WILSON 1986/1995: 39).

Desde que propusieron su teoría, D. SPERBER y D. WILSON han defendido que hay más casos de metarepresentaciones no atributivas en varios de sus numerosos trabajos (D. SPERBER y D. WILSON, 1986/1995; D. WILSON y D. SPERBER 1988; D. WILSON, 1999). Así, han tratado las oraciones interrogativas y las exclamativas como metarepresentaciones de pensamientos deseables o de información deseable, y las oraciones negativas o las disyuntivas como metarepresentaciones de pensamientos o información posible. Las oraciones imperativas también metarepresentan estados de cosas deseables desde el punto de vista de un individuo, mientras que las interrogativas metarepresentan un pensamiento o una información que el hablante estima deseable para un individuo.

En el caso de los imperativos, si su emisor presenta el estado de cosas metarepresentado como algo deseable desde su propio punto de vista, el enunciado alcanza un nivel óptimo de relevancia como una petición, mientras que si lo presenta como algo deseable desde el punto de vista del oyente, se interpreta como una sugerencia o un consejo. En el caso de las oraciones interrogativas, si la respuesta es relevante para el hablante y el oyente puede proporcionársela, son peticiones de información, mientras que si la respuesta es relevante para el oyente y el hablante se la puede proporcionar, son ofrecimientos de información.

De manera muy parecida a los enunciados interrogativos e imperativos, E. J. NOH (2000: 99) y D. WILSON (1999: 154) muestran que algunos enunciados metarepresentan enunciados deseables en una situación concreta. Éste es el caso de algunos actos de habla, tales como los *rituales* (J. THOMAS 1995) que un sacerdote realiza en una boda cuando anticipa la respuesta que espera de los novios (17), de las preguntas de algunos concursos televisivos (18), de los enunciados que los abogados susurran a sus clientes en los juicios con el fin de que los den como respuesta al juez (19), de los enunciados que los apuntadores de un teatro susurran a los actores (20), de los enunciados que los profesores emplean para que los alumnos den una respuesta concreta (21), de las frases que usa una madre con su hijo que está empezando a hablar (22) o de algunas proposiciones principales en algunos tipos de oraciones condicionales (23):

- (17) *Vicar to bride: I, Amanda, take you, Bernard, to my lawful wedded husband.*
Bride: I, Amanda, take you, Bernard, to my lawful wedded husband. (D. WILSON 1999: 154).
- (18) *Quiz-show host: The first man to walk on the moon was?*
Contestant: Neil Diamond. (D. WILSON 1999: 154).
- (19) *Lawyer: I plead innocent.*
Client: I plead innocent.
- (20) *Prompter: Come, sweet Helen, come; make me immortal with a kiss!*
Actor: Come, sweet Helen, come; make me immortal with a kiss!
- (21) *Teacher: The author of Pride and Prejudice is?*
Students: Jane Austen!
- (22) *Mother to child: Thank you, Susan!*
Child: Thank you, Susan!
- (23) *If that's John, I've gone to do some shopping.* (Adaptado de E. J. NOH 2000: 199).

A mi juicio, esta lista no está completa, puesto que se podrían añadir otro tipo más de enunciados metarepresentativos no atributivos: los saludos como *hello* o *good morning*, y también otras preguntas rituales como *how are you?* o *how do you do?*, que forman parte de las secuencias fáticas iniciales y se suelen usar e interpretar como tales. Como expuse en el segundo apartado, los saludos constituyen pares adyacentes, de modo que la emisión de uno de ellos por parte de un individuo requiere la emisión de otro por parte del destinatario del primero (E. A. SCHEGLOFF 1972, E. A. SCHEGLOFF y H. SACKS 1973, H. SACKS 1992a, 1992b, 1992c, 1992d). Por tanto, creo que podemos concluir que los saludos son casos de enunciados metarepresentativos que no alcanzan un nivel óptimo de relevancia porque el hablante atribuya con ellos un contenido o una forma a otro individuo o a él mismo, sino porque con ellos su emisor metarepresenta otro enunciado que considera que el oyente debe emitir en esa situación concreta. De esta manera, un saludo alcanza un nivel óptimo de relevancia porque

con él su emisor insta a su interlocutor a completar un acto de habla que tiene la estructura de un par adyacente, debiendo emplear, para ello, otro enunciado similar al que espera de él en esa situación comunicativa.

5. Conclusión

En este trabajo he revisado algunas de las contribuciones más destacadas sobre los saludos desde distintas perspectivas. Asimismo, puesto que he considerado insatisfactorio el tratamiento que se ha ofrecido de estos actos de habla desde la Teoría de la Relevancia, he argumentado que los saludos pueden alcanzar un nivel óptimo de relevancia de dos formas distintas. En primer lugar, porque el oyente puede obtener efectos contextuales relativos al comportamiento del hablante. En segundo lugar, porque el oyente puede obtener efectos contextuales referentes a la acción verbal que el hablante espera de él en una circunstancia comunicativa determinada.

Referencias bibliográficas

- AKINDELE, FEMI, «A Sociolinguistic Analysis of Yoruba Greetings», *African Languages and Cultures*, 3, 1990, 1-14.
- BLAKEMORE, DIANE, «Echo Questions: a Pragmatic Account», *Lingua*, 94, 1994, 197-211.
- BROWN, PENELOPE y LEVINSON, STEPHEN C., «Universals of Language Usage: Politeness Phenomena», en GOODY, E. (ed.), *Questions and Politeness*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978, 56-324.
- BROWN, PENELOPE y LEVINSON, STEPHEN C., *Politeness. Some Universals in Language Usage*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- CARSTON, ROBYN, «Metalinguistic Negation and Echoic Use», *Journal of Pragmatics*, 25, 1996, 309-330.
- COULMAS, FLORIAN (ed.), *Conversational Routine: Explorations in Standardized Communicative situations and Prepatterned Speech*, The Hague, Mouton, 1981.
- COUPLAND, JUSTINE, COUPLAND, NIKOLAS y ROBINSON, J. D., «How Are You? Negotiating Phatic Communion», *Language in Society*, 21, 1992, 207-230.
- COUPLAND, JUSTINE, ROBINSON, J.D. y COUPLAND, NIKOLAS, «Frame Negotiation in Doctor-Elderly Patient Consultations», *Discourse and Society*, 5, 1994, 89-124.
- EDMONDSON, WILLIS y HOUSE, JULIANE, *Let's Talk and Talk about It. A Pedagogic Interactional Grammar of English*, München, Urban & Schwarzenberg, 1981.
- ESCANDELL VIDAL, MARÍA VICTORIA, *Introducción a la Pragmática*, Barcelona, Ariel Lingüística, 1996a.
- ESCANDELL VIDAL, MARÍA VICTORIA, «Towards a Cognitive Approach to Politeness», *Language Sciences*, 18, 1996b, 629-650.
- HALLIDAY, M. A. K., *Explorations in the Functions of Language*, London, Edward Arnold, 1973.
- HAYASHI, TAKUO, «Politeness in Conflict Management: a Conversation Analysis of Dispreferred Message from a Cognitive Perspective», *Journal of Pragmatics*, 25, 1996, 227-255.
- HOEY, MICHAEL, «Some Properties of Spoken Discourses», en BOWERS, R. y BRUMFIT, C. (eds.), *Applied Linguistics and English Language Teaching*, Basingstoke, Macmillan, 1991, 65-85.
- JAKOBSON, ROMAN, «Linguistics and Poetics», en SEBEOK, T. A. (ed.), *Style in Language*, Cambridge, M.I.T. Press, 1960, 350-377.
- JAKUBOWSKA, EWA, *Cross-cultural Dimensions of Politeness in the Case of Polish and English*, Katowice, Wydawnictwo Uniwersytetu Slaskiego, 1999.
- KASPER, GABRIELE, «Interactive Procedures in Interlanguage Discourse», en OLEKSY, W. (ed.), *Contrastive Pragmatics*, Amsterdam, John Benjamins, 1989, 179-229.
- LAKOFF, ROBYN T., «The Logic of Politeness; or, Minding your P's and q's», *Papers from the Ninth Regional Meeting*, Chicago, Chicago Linguistic Society, 1973, 292-305.
- LAVER, JOHN, «Communicative Functions of Phatic Communion», *Work in Progress*, 7, 1974, 1-17.

- LAVIER, JOHN, «Communicative Functions of Phatic Communion», en KENDON, A., HARRIS, R.M. y KEY, M. R. (eds.), *Organisation of Behaviour in Face-to-face Interaction*, The Hague, Mouton, 1975, 215-238.
- LAVIER, JOHN, «Linguistic Routines and Politeness in Greeting and Parting», en COULMAS, F. (ed.), *Conversational Routine. Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*, The Hague, Mouton, 1981, 289-304.
- LEECH, GEOFFREY, *Principles of Pragmatics*, London, Longman, 1983.
- LYONS, JOHN, *Semantics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977.
- MALINOWSKI, BRONISLAW K., «The Problem of Meaning in Primitive Languages», en OGDEN, C.K. y RICHARDS, I. A. (eds.), *The Meaning of Meaning. A Study of the Influence of Language upon Thought and of the Science of Symbolism*, New York, Harcourt, Brace & Company, INC, 1923, 451-510.
- NICOLLE, STEVE y CLARK, BILLY, «Phatic Interpretations: Standardisation and Conventionalisation», *Revista Alicantina de Estudios Ingleses*, 11, 1998, 183-191.
- NOH, EUN-JU, «A Pragmatic Approach to Echo Questions», *UCL Working Papers in Linguistics*, 7, 1995, 107-140.
- NOH, EUN-JU, «Echo Questions: Metarepresentations and Pragmatic Enrichment», *Linguistics and Philosophy*, 21, 1998, 603-628.
- NOH, EUN-JU, *Metarepresentation. A Relevance-Theory Approach*, Amsterdam, John Benjamins, 2000.
- OMAR, ALWIYA S., «Conversational Openings in Kiswahili: the Pragmatic Performance of Native and Non-native Speakers», *Kiswahili*, 58, 1991, 12-24.
- PAVLIDOU, THEODOSSIA, «Contrasting German-Greek Politeness and the Consequences», *Journal of Pragmatics*, 21, 1994, 487-511.
- SACKS, HARVEY, «Conveying Information; Story-connective Techniques; Recognition-type Descriptors; "First Verbs"; Understanding; Differential Organisation of Perception», en JEFFERSON, G. y SCHEGLOFF, E. A. (eds.), *Lectures on Conversation*, Vol. II, Oxford, Blackwell, 1992a, 175-187.
- SACKS, HARVEY, «Foreshortened versus Expanded Greeting Sequences; Voice Recognition Tests; Reason for a Call; "My Mind is With You"; Tellability», en JEFFERSON, G. y SCHEGLOFF, E. A. (eds.), *Lectures on Conversation*, Vol. II, Oxford, Blackwell, 1992b, 157-174.
- SACKS, HARVEY, «Foreshortened, Normal, and Expanded Beginning Sequences; Joking Relationships; First Topics; Close Offerings», en JEFFERSON, G. y SCHEGLOFF, E. A. (eds.), *Lectures on Conversation*, Vol. II, Oxford, Blackwell, 1992c, 200-211.
- SACKS, HARVEY, «Greetings: Adjacency Pairs; Sequential Implicativeness; the Integrative Function of Public Tragedy», en JEFFERSON, G. y SCHEGLOFF, E. A. (eds.), *Lectures on Conversation*, Vol. II, Oxford, Blackwell, 1992c, 188-199.
- SACKS, HARVEY y SCHEGLOFF, EMANUEL A., «Two Preferences in the Organisation of Reference to Persons in Conversation and their Interaction», en PSATHAS, G. (ed.), *Everyday Language: Studies in Ethnomethodology*, New York, Irvington, 1979, 15-21.
- SACKS, HARVEY, SCHEGLOFF, EMANUEL A. y JEFFERSON, GAIL, «A Simplest Systematics for the Organisation of Turn-taking for Conversation», *Language*, 50, 1974, 696-735.
- SCHEGLOFF, EMANUEL A., «Sequencing in Conversational Openings», en GUMPERZ, J. J. y HYMES, D. (eds.), *Directions in Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1972, 346-380.
- SCHEGLOFF, EMANUEL A. y SACKS, HARVEY, «Opening up Closings», *Semiotica*, 8, 1974, 289-327.
- SCHEGLOFF, EMANUEL A, JEFFERSON, GAIL y SACKS, HARVEY, «The Preference for Self-correction in the Organisation of Repair in Conversation», *Language*, 53, 1977, 361-382.
- SCHNEIDER, KLAUS P., *Small Talk. Analysing Phatic Discourse*, Marburg, Hitzeroth, 1988.
- SIFIANOU, MARIA, «On the Telephone Again! Differences in Telephone Behaviour: England versus Greece», *Language in Society*, 18, 1989, 527-544.
- SILVA, OMER «Phatic Language: a Preliminary Contrastive Analysis between English and Spanish», *Lenguaje y Ciencias*, 20, 1980, 105-112.
- SEARLE, JOHN, «A Classification of Illocutionary Acts», *Language in Society*, 5, 1976, 1-23.

- SPERBER, DAN, «Understanding Verbal Understanding», en KHALFA, J. (ed.), *What Is Intelligence?*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994, 179-198.
- SPERBER, DAN, *Explaining Culture: A Naturalistic Approach*, Oxford, Blackwell, 1996.
- SPERBER, DAN y WILSON, DEIRDRE, *Relevance. Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell Publishers, 1986.
- SPERBER, DAN y WILSON, DEIRDRE, *Relevance. Communication and Cognition*, 2ª edición, Oxford, Blackwell Publishers, 1995.
- THOMAS, JENNY, «Cross-Cultural Pragmatic Failure», *Applied Linguistics*, 4, 1983, 91-112.
- THOMAS, JENNY, *Meaning in Interaction: An Introduction to Pragmatics*, London, Longman, 1995.
- VENTOLA, EIJA, «The Structure of Casual Conversation in English», *Journal of Pragmatics*, 3, 1979, 267-298.
- WILSON, DEIRDRE, «Relevance and Understanding», *Pragmalingüística*, 1, 1993, 335-366.
- WILSON, DEIRDRE, «Metarepresentation in Linguistic Communication», *UCL Working Papers in Linguistics*, 11, 1999, 127-161.
- WILSON, DEIRDRE y SPERBER, DAN, «Mood and the Analysis of Non-declarative Sentences», en DANCY, J., MORAVCSIK, J. y TAYLOR, C. (eds.), *Human Agency: Language, Duty and Value*, Stanford, Stanford University Press, 1988, 77-101.
- ŽEGARAC, VLADIMIR, «What Is Phatic Communication?», en ROUCHOTA, V. y A. H. JUCKER (eds.), *Current Issues in Relevance Theory*, Amsterdam, John Benjamins, 1998, 327-361.
- ŽEGARAC, V. y CLARK, BILLY, «Phatic Interpretations and Phatic Communication», *Journal of Linguistics*, 35, 1999, 321-346.