

## **El principio de cooperación y las violaciones antagónicas**

*Ricardo Escavy Zamora*

Universidad de Murcia

En la actuación lingüística convergen dos factores: la cooperación y la persuasión. El primero trata de suministrar al receptor información veraz, ajustada y clara, mientras que el segundo procura reducir el ámbito del receptor a través del cambio pretendido por el hablante en las convicciones del oyente y en las normas que sigue, al margen del fin buscado y de quién pueda obtener beneficios con los resultados de la intervención. Las máximas que se desprenden del Principio de Cooperación con frecuencia se infringen, pero su infracción resulta a la vez utilizada como recurso cooperativo a través de las llamadas implicaturas conversacionales. La violación de una máxima supone una información implicada, ajustada al principio de Cooperación.

Existen, por el contrario, violaciones que no son cooperadoras y que, por tanto, contradicen la bondad del principio de cooperación, no pocas veces impregnadas de ingredientes persuasivos, algunas perversamente interesadas y manipuladoras; otras, en fin, consecuencia de la mala elaboración técnica de los mensajes, que hemos llamado "antagónicas" por no respetar el espacio del interlocutor ni el principio de cooperación, y que si bien se producen especialmente en la comunicación escrita, pueden ser trasladadas a casos de comunicación oral. Las englobamos bajo el rótulo de "los peligros de la letra pequeña". Un caso muy llamativo es el de los seguros, contratos de tarjetas de crédito, contratos de créditos, garantías, condiciones de los pasajes de avión, etc. Especialmente interesantes nos han parecido las violaciones dentro del ámbito de la medicina, en los folletos informativos que se entregan a los pacientes en los centros de salud, y sobre todo en los que incluyen las cajas de medicamentos, porque las indicaciones que transmiten, estando dirigidas al paciente consumidor, más bien parecen pensadas para médicos o para farmacéuticos que pudieran no conocer las cualidades de los productos a que acompañan.

El Principio de Cooperación de Grice (1975), equivalente a la condición de Sinceridad en Searle (1965), ha ocupado un lugar central en los estudios de Pragmática como el gran principio regulador de las relaciones interlingüísticas, hasta el punto de que las violaciones que en ocasiones le afectan pueden resultar cooperadoras, en cuyo caso se producen implicaturas para la captación del sentido de los enunciados. Sin embargo, no debemos pensar ni que el principio de cooperación es el eje único sobre el que gira la comunicación lingüística, ni que las violaciones experimentadas por él son siempre cooperadoras.

### **El Principio de Cooperación**

La actuación lingüística está regulada, como hemos dicho, por el *Principio de Cooperación* (Grice, 1975: 45-47) o por la *Condición de Sinceridad* (Searle, 1969: 72-3). El *Principio de Cooperación* se concreta más detalladamente en las llamadas *máximas de la conversación*; a saber: *máxima de Cantidad*, *máxima de Calidad*, *máxima de Relación* y *máxima de Manera*. Estas máximas no hemos de entenderlas como normas prescriptivas, sino como esquemas morales descriptivos de la situación ideal, que condicionan el acto informativo. Recordamos el contenido de las mismas:

- La *máxima de cantidad* se formula así:
  - a) Haz tu contribución lo informativa que sea preciso en el intercambio.
  - b) No hagas tu contribución más informativa de lo necesario.Esta máxima tiene que ver con la cantidad de información que es la adecuada en una situación dada.
- La *máxima de calidad* es equivalente a la condición de sinceridad de Searle. Se condensa en “Procura que tu contribución sea verdadera”, desglosable en:
  - a) No digas lo creas que es falso.
  - b) No afirmes lo que conozcas insuficientemente.
- *Máxima de relación*: “Sé pertinente”. Es decir, habla de lo que es el tema de la conversación, y, por lo tanto, de lo que esperan que hables los que intervienen en ella.
- *Máxima de manera*: “Sé claro”. Esta máxima tiene que ver con el modo de decir las cosas para que sean fácilmente percibidas. Para ello:
  - a) Evita la oscuridad.
  - b) Evita la ambigüedad.
  - c) Sé breve.
  - d) Sé metódico.

Estos principios reguladores deben entenderse activos en un estadio neutro exigible, cuya aceptación axiomática, como punto de partida, es de gran ayuda a la hora de valorar el comportamiento interpersonal en las relaciones lingüísticas, pero son en exceso optimistas o ideales. También hemos de aceptar sin reserva que el hablante actúa sobre el oyente de manera persuasiva, no sólo cooperativa, y que el oyente es receptor del mensaje, no sólo cooperativamente, sino como paciente de la acción intencionada del

hablante, de la manera que al comienzo de este apartado destacábamos, resultado de la lucha por un territorio compartido en mayor o menor medida, dentro de las relaciones sociales normalizadas que a ambos les vienen impuestas.

A partir de esta situación dialéctica entre cooperación-sinceridad, por un lado, y persuasión-reserva, por el otro, se produce un juego de estrategias comunicativas que conforman un amplio espectro de actos de habla. Ahora tiene sentido reparar en la cortesía, tras aludir de manera escueta el concepto de imagen pública, como un fenómeno altamente estratégico, que utiliza todos los ingredientes iniciales, contrarrestando la fuerza persuasiva para alcanzar el consenso a lo largo del intercambio, o mejor, dulcificando esta fuerza, lo que supondrá el éxito en muchos casos.

### **Persuasión, cooperación y cortesía**

En la actuación lingüística convergen dos factores, insistimos, la cooperación y la persuasión, los cuales conviene poner en contraste con la cortesía, a partir de lo cual podrían ser catalogados, el primero como intrínsecamente beneficioso y el segundo, perjudicial para el oyente en el orden informativo. El primero trata de suministrar al receptor información verdadera ajustada y clara, mientras que el segundo procura reducir el ámbito del receptor a través del cambio pretendido por el hablante en las convicciones del oyente y en las normas que sigue, al margen del fin buscado y de quién pueda obtener beneficios con los resultados de la intervención.

Estos factores tienen que relacionarse con dos actitudes, una solidaria y otra agresiva, respectivamente. Sin embargo, la persuasión tiene que ver con un proceso argumentativo, normalmente, a través del cual se intenta convencer al receptor. Para ello las habilidades estratégicas son el instrumento utilizado por el emisor, el cual puede, no sólo convencer honestamente, sino manipular con falacias argumentativas, utilizadas, y aun codificadas en el lenguaje cotidiano.

El Principio de Cooperación se ha de situar en una perspectiva locutiva, relacionada con las condiciones de transmisión veraz y clara del contenido de los mensajes, que por ser solidario o beneficioso para el receptor puede ser considerado básicamente propicio para la cortesía, aunque la cortesía se haya de situar más sólidamente en la dimensión social.

La persuasión es inicialmente un componente que dota a los enunciados de alta carga ilocutiva, dirigida fuertemente a cambiar el estado de conocimiento, creencias y normas del receptor, que busca la

transcendencia perlocutiva, en beneficio propio y, por tanto, con perjuicio para el receptor. Siendo así, es por lo que la persuasión con frecuencia se envuelve en cobertura estratégica cortés, se dispone falazmente como un acto cortés para conseguir el beneficio que se busca. Un requerimiento cortés para encubrir una orden podría ser el ejemplo elemental de operaciones más complejas, con idéntico esquema locucionario. Un enunciado clásico como *¿puedes pasarme la sal?*, está formulando como una pregunta, pero encubre una orden o al menos un requerimiento, cortésmente formulado, para persuadir al receptor y lograr el fin apetecido.

En relación con la “imagen” los hablantes hacen concesiones cooperativamente, para que los oyentes las comprendan, por lo menos los adultos (Hudson, 126-127). La persuasión, que no respeta la “imagen negativa”, esencialmente trata de suavizar la intromisión, la agresión, para poder alcanzar el objetivo al que va dirigida.

Las máximas que se desprenden del Principio de Cooperación con frecuencia se infringen, pero su infracción resulta a la vez utilizada como recurso cooperativo a través de las llamadas implicaturas conversacionales. La violación de una máxima supone una información implicada, ajustada al Principio de Cooperación. Así, si en una conversación de pasillo se está criticando a un compañero y por parte del interlocutor se interrumpe la crítica sin haber completado la información, es una violación de la máxima de cantidad que origina una implicatura indicando la proximidad del criticado, por ejemplo. Si ante una pregunta sobre el resultado de los exámenes una madre responde que a su hijo le interesan mucho las motos, se viola la máxima de cualidad y el receptor infiere que ha suspendido. Si en una crítica como la anterior el emisor cambia el tema y comienza a hablar de fútbol viola la máxima de relación y nos avisa cooperativamente de la proximidad del criticado o alguien próximo a él. Si alguien, normalmente directo y claro, nos habla de manera confusa ante la presencia de alguien extraño, esto puede suponer un aviso para que agucemos el ingenio, porque no desea aquél que éste se entere.

Existen, por el contrario violaciones que no son cooperadoras y que, por tanto, contradicen la bondad del principio de cooperación, no pocas veces impregnadas de ingredientes persuasivos, algunas perversamente interesadas y manipuladoras; otras, en fin, consecuencia de la mala elaboración técnica de los mensajes.

### **Eufemismos**

Cuando nos hemos referido a la persuasión, lo hemos hecho de manera general, entendiendo el fenómeno vinculado a la interrelación comunicativa, como una actuación interesada en cambiar las normas del otro ante la amenaza que nos parece percibir al entrar en conflicto con las nuestras. No obstante, la presión sobre las normas del otro puede estar impregnada de alto grado de perversión para convertir la misma en manipulación, especialmente transgrediendo las máximas conversacionales. En la lengua muchos procedimientos manipuladores han cristalizado en eufemismos y perífrasis desorientadoras, que afectan directamente a la propiedad lingüística. Las palabras apuntan a la realidad de manera directa, orientan hacia la realidad que las impregna de referencia, de manera que para cada realidad existe una expresión que le es propia. Los eufemismos y las perífrasis velan una realidad, en cierto modo no deseada; suponen un hablar indirecto, que elimina los valores negativos de la expresión disfémica. Con esta intención manipuladora podría buscarse ejemplos en el lenguaje propagandístico y publicitario, pero nosotros utilizaremos los que el lenguaje de los políticos nos ofrece, para presentar una realidad distinta, magnificada, críptica y confusa. Construir túneles en Los Pirineos, se nos ofrece como *permeabilización pirenaica*; un nuevo callejón es llamado *apertura viaria capilar*; el metro pasa a ser llamado *medio alternativo masivo ligero*; plazaleta, *grano del tejido urbano*; subir el recibo del agua, *dotar de mayor eficacia los cánones del agua*; basurero comarcal, *estación de transferencia de residuos*. Estas perífrasis, violan el principio de cooperación y en modo alguno conllevan implicaturas bienintencionadas desde el punto de vista del sentido (Roldán, 1998).

Los eufemismos desplazan el nombre propio, para oscurecer sus connotaciones, pero no se quiere ocultar la verdad, sino buscar un procedimiento cortés en una situación sociocultural determinada, a través del cambio de significante, por lo que el eufemismo por sí mismo no viola las máximas conversacionales. Sin embargo, en los ámbitos a que hemos aludido a propósito de la perífrasis desorientadoras, los eufemismos son utilizados de manera torticera, por lo que dejarían de ser auténticos eufemismos, para ser mentiras intencionadas, con las que además de engañar se obtiene beneficio del engaño. Llamar a la guerra, de manera sistemática *conflicto*; al aborto, *interrupción voluntaria del embarazo*, o *aborto terapéutico*, o englobar bajo el rótulo *terrorismo* cualquier acto de legítima defensa

si contraviene los planteamientos del poder dominante, pongamos por caso.

### **Los peligros de la “letra pequeña”**

Existe otro tipo de violaciones, que hemos llamado “antagónicas”, por no respetar el espacio del interlocutor ni el principio de cooperación, que especialmente se producen en la comunicación escrita, pero que pueden ser trasladadas a casos de comunicación oral y que englobamos bajo el rótulo de “los peligros de la letra pequeña”.

Un caso muy llamativo es el de los seguros, contratos de tarjetas de crédito, contratos de créditos, garantías, condiciones de los pasajes de avión, etc. En todos ellos se pretende persuadir al interlocutor titular de la misma sobre la conveniencia de firmar la póliza de seguro, o los diferentes contratos con la entidad correspondiente, así como de la bondad y ventajas que contiene frente a las que nos podrían ofrecer desde otra entidad. Para ello, además de las técnicas de persuasión y propaganda que lleva a efecto el vendedor, la póliza, el contrato o el recibo ponen claramente de manifiesto las coberturas más llamativas y las exclusiones relevantes generales; sin embargo, quedan ocultas en el fárrago de la “letra pequeña” una serie de condiciones específicas, que pocas veces son conocidas por el receptor del contrato antes de firmarlo, e incluso que desconoce también, en no pocas ocasiones, el responsable inmediato de la interrelación, que de ser conocidas podrían dificultar, en otro sentido, la firma y aceptación de las condiciones: firmar un seguro “puede ser peligroso”, dice el título de un artículo (*La Verdad*, 05.10.03) en relación con nuestras observaciones.

Lo que a nosotros nos interesa es cómo, por una parte, el seguro se nos muestra atractivo en su oferta de cobertura, a través de la persuasión que procura cuidar nuestra imagen, tanto positiva como negativa, al tiempo que trata de respetar las máximas del principio de cooperación, utilizando un tipo de letra mayor, pero, por otra, las máximas son violadas en diferente grado y forma. La máxima de cantidad resulta transgredida con la pretensión de no dejar ningún cabo suelto que resulte perjudicial para la entidad en caso de conflicto y litigio, a través del texto extenso que recoge las pormenorizaciones sobre las condiciones, el cual podría reducirse razonablemente para facilitar la comprensión. La máxima de cualidad se viola también en conjunto, pues la propia configuración del contrato es engañosa, ya que destaca con claridad en un tipo de letra mayor lo que puede parecer atractivo, y en letra pequeña los posibles inconvenientes o

desventajas del mismo. Y no sólo esto, sino la utilización de la intertextualidad, al remitir a leyes o disposiciones, que a su vez podrían remitir a otras, que difícilmente pueden ser consultadas por el tomador del seguro al firmar la póliza. Incluso los abogados o expertos podrían encontrar dificultades ante un conflicto. Naturalmente la máxima de manera queda destrozada por la redacción farragosa de todo el texto.

Es llamativo el hecho de que la Generalitat de Catalunya haya decretado que a partir de septiembre de 2003 el tipo de letra en que deberán escribirse estos documentos será de 2'5 mms. como mínimo, bajo peligro de sanción en caso de incumplimiento.

Podríamos condensar las pautas de confección de estos documentos, siguiendo el esquema de las máximas conversacionales, de la siguiente manera:

*Cantidad:* Haga su escrito tan informativo como sea necesario para disuadir a los receptores de su lectura.

*Cualidad:* Procure que reparen en lo que convenga, en relación con la entidad, y no en los inconvenientes que pueda tener el tomador.

*Relación:* Desvíe la atención a temas marginales o a los más atractivos para el receptor. Remita a otros textos.

*Manera:* Redacte el documento de la manera más confusa, extensa, desordenada y oscura posible.

### **La “letra pequeña” en el campo de la medicina**

Especialmente interesantes nos han parecido las violaciones dentro del campo de la medicina, tanto en las consultas médicas como en los folletos informativos que se entregan a los pacientes en los centros de salud, y sobre todo en los que incluyen las cajas de medicamentos. En ambos casos, en relación con el receptor del mensaje, los peligros o las violaciones se derivan de la inadecuación del vocabulario, de la pésima redacción o del tipo de letra con que están escritos. Como consecuencia de lo anterior, los efectos resultantes son del todo contrarios a los pretendidos, porque, o no se entiende, o se entienden de manera confusa con el consiguiente peligro para la salud, o no se leen por las dificultades de lectura de una letra de tipo menor al indicado anteriormente. En el periódico *El Mundo* de fecha 17 de Mayo de 2003, se incluía un artículo en que se destaca como encabezamiento “*Muchos de los folletos que se entregan a los pacientes resultan ilegibles*”, y antes se dice “*Los materiales sobre salud disponibles en los centros sanitarios suelen estar escritos con letra demasiado pequeña y con frases demasiado largas*”. Como

ejemplo alude a un folleto sobre la relación entre diabetes y pérdida de visión, escrito en letra de tipo muy pequeño. Existen en los folletos frases de sesenta y cuatro palabras y alguna como la siguiente: “*El colesterol es un constituyente fundamental del cuerpo humano, que forma parte de las membranas celulares, y su anillo esteral es la base de las hormonas esteroideas y sexuales*”. Teniendo en cuenta que va dirigido a un público receptor muy heterogéneo, a pacientes de diferente grado de formación cultural, difícilmente se logrará con este tipo de folletos el fin pedagógico pretendido.

### **Prospectos**

El caso de los prospectos incluidos en las cajas de medicamentos es altamente llamativo, porque las indicaciones que transmiten, estando dirigidas al paciente consumidor, más bien parecen pensadas para médicos o para farmacéuticos que pudieran no conocer las cualidades de los productos a que acompañan. Sin embargo, últimamente parecen conscientes de los peligros que contienen envueltos en la “letra pequeña” de su redacción, por lo que comienzan con la siguiente recomendación:

**Lea todo el prospecto detenidamente antes de empezar a tomar el medicamento**

- Conserve este prospecto. Puede tener que volver a leerlo.
- Si tiene alguna duda, consulte con su médico o farmacéutico.
- Este medicamento se le ha recetado a Vd. personalmente y no debe darlo a otras personas. Puede perjudicarles, aun cuando sus síntomas sean los mismos que los suyos.

Si se analiza una muestra de prospectos, no ya relativos a enfermedades poco frecuentes, sino a aquéllas de que estadísticamente más se aquejan los pacientes y que a menudo no precisan receta médica, o se dispensan sin la misma, podemos comprobar que la información no está ajustada a la máxima de cantidad, puesto que algunas necesitarían un cuarto de hora de lectura, el tiempo de una comunicación en un congreso especializado; que son insuficientemente claras por la utilización de manera generalizada de términos técnicos, siglas y expresiones indescifrables o muy difíciles de comprender. Siempre queda el recurso recomendado en el recuadro: acudir al farmacéutico o al médico.

Beatriz Gallardo, Carlos Hernández y Verónica Moreno (Eds): *Lingüística clínica y neuropsicología cognitiva. Actas del Primer Congreso Nacional de Lingüística Clínica. Vol 3. Lingüística interaccional en ámbitos de salud*, coord. por B. Gallardo y E. Serra. Valencia: Universitat. ISBN: 84-370-6576-3.

Si examinamos un prospecto tan normal como el incluido en *Aspirina para adultos*, podemos comprobar lo que venimos afirmando, violaciones al principio de cooperación que lo destrozan y lo dejan sin justificación. En el apartado “Posología”, término que podría sustituirse por el más conocido “dosificación”, se lee: “Los comprimidos se toman desleídos en agua”, en donde el participio *desleído*, del verbo *desleír*, bien podía haberse sustituido por uno de los sinónimos *diluidos*, o *deshechos en un líquido*, mucho más conocidos y generalizados en el uso normal de la lengua. En el apartado “Precauciones” descubrimos “la ingesta de ácido acetilsalicílico ..”, donde la palabra *ingesta* es un nominativo plural de *ingestus* latino. La redacción con la palabra más conocida *ingestión* o el infinitivo *ingerir*, incluso con formas como *tomar*, *consumir*, etc. cooperaría con el destinatario para la comprensión. En el mismo prospecto y apartado se incluyen términos como *letargo*, *cefalea*, *emesis*, *lavado gástrico*, *carbón activado*, *hemodiálisis*, *diálisis peritoneal*, dentro de expresiones amplias que harán que un paciente normal no se entere de nada.

El Gelocatil, que es otro medicamento de uso generalizado para aliviar cualquier molestia dolorosa, que se consume sin acudir al médico previamente, contiene unas indicaciones de las que acotamos algunas expresiones para justificar nuestras reflexiones: “*El paracetamol es un analgésico y antipirético que pertenece al grupo de los no narcóticos, y por lo tanto, no produce la dependencia psicogenética y física característica de los analgésicos adictivos... El paracetamol no se interfiere con el PAS... pudiéndose usar asociado a uricosúricos para aliviar el dolor en el tratamiento de la gota. No afecta al tiempo de protombina ... El tratamiento consiste en aspiración y lavado gástrico*”... Fácilmente se podría haber redactado de manera de manera clara, justa y comprensible.

En todo caso, si quieren incluir indicaciones técnicas para los médicos o farmacéuticos, podría optarse por la inclusión de dos prospectos, uno claro, justo, y ordenado, con tipo de letra de cómoda lectura, y otro más técnico con las precisiones y ampliaciones consideradas de interés para los facultativos.

### **Bibliografía**

- BACH, K & R. M. HARNISH (1982): *Linguistic communication and Speech Acts*, MIT.
- CASAS. M. (1986): *La interdicción lingüística. Mecanismos del eufemismo y del disfemismo*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.

Beatriz Gallardo, Carlos Hernández y Verónica Moreno (Eds): *Lingüística clínica y neuropsicología cognitiva. Actas del Primer Congreso Nacional de Lingüística Clínica. Vol 3. Lingüística interaccional en ámbitos de salud*, coord. por B. Gallardo y E. Serra. Valencia: Universitat. ISBN: 84-370-6576-3.

- COLE P. y J. L. MORGAN (Compiladores) (1975) *Syntax and semantics*, 3: *Speech Acts*. Academic Press Nueva York.
- ECO, U. (1987) "Semantics, pragmatics and text semiotics", *The Pragmatic perspective*, en VERSCHUEREN, J. & M. BERTUCCELLI-PAPI, pp.695-73.
- ESCAVY, R. (1998) "Las ideas lingüísticas de Ortega a la luz de la Pragmática", *Lingüística para el siglo XXI*, Vol. 1, Edic. Univ. Salamanca, Salamanca, 1998, pp. 523-531.
- ERVIN-TRIPP, S. (1987) "Cross-Cultural and developmental sources of pragmatic generalisations", en VERSCHUEREN, J. & M. BERTUCCELLI-PAPI.
- GOFFMAN, E. (1955) "On face-work: an analysis of ritual elements in social interaction", *Psychiatry* 18, pp. 213-231.
- GRICE, H.P. (1975) "Logic and Conversation", en COLE P. y J. L. MORGAN (1975), pp. 41-58. Trad. esp. VALDÉS VILLANUEVA, L. M.(Compilador), pp. 481-510.
- HABERMAS, J. (1976) "¿Qué significa pragmática universal?". *Teoría de la acción comunicativa*, Cátedra, Madrid, 1984, pp. 299-360.
- HABERMAS, J. (1974): *Teoría de la acción comunicativa*, pp. 161-19.
- HABERMAS, J. (1976): *Teoría de la acción comunicativa*, pp. 299-368.
- HERNÁNDEZ, E. y M<sup>a</sup>.I. LÓPEZ (2003) "La ruptura comunicativa en el ámbito de la medicina", *R.I.L.* vol. VI, 2, 2003.
- HERNÁNDEZ, E. y M<sup>a</sup>. I. LÓPEZ (2003): "Comunicación inadecuada en textos médicos", *R.I.L.*, vol. VII, 1, 2004.
- HUDSON, R. (1981): *La Sociolingüística*, Anagrama, Barcelona.
- JULIO M<sup>a</sup>. T. y R. MUÑOZ (Comps): *Textos clásicos de pragmática*, Arco-Libros, Madrid, 1998, pp. 123-144.
- LABORDA, X. (1996) *Retórica Interpersonal. Discursos de presentación, dominio y afecto*, Octaedro, Barcelona.
- OCHS, E. (1976) "La universalidad de los postulados conversacionales", en JULIO M<sup>a</sup>. T. y R. MUÑOZ (Compiladores).
- ORTEGA, J. (1957): "El Hombre y la Gente", *Obras completas*, Tomo VII, Alianza Editorial, Madrid, 1983.
- PIETRASEMOLI, L. y M<sup>a</sup>. E. DOMÍNGUEZ. "El Chateo: Oralidad o escritura", *R.I.L.*, vol. IV, 2, pp. 47-62.
- REARDON, K. K. (1981) *La persuasión en la comunicación*, Paidós, Barcelona.
- ROLDÁN, A. (1998) "Manipulación de la Propiedad Lingüística", *Estudios de Lingüística Textual, Homenaje al Profesor Muñoz Cortés*, Murcia, pp. 421-433.
- SEARLE, J. (1965): "¿Qué es un acto de Habla?" en VALDÉS VILLANUEVA, L. M. (Compilador), pp. 431-448.
- SLIBEN-LANGE, B. (1973): *Pragmática Lingüística*, Gredos, Madrid.
- VALDÉS VILLANUEVA, L. M. (Comp.) (1995): *La búsqueda del significado*, Tecnos y Universidad de Murcia, Madrid.
- VERSCHUEREN, J. & M. BERTUCCELLI-PAPI (Eds.) (1987): *The Pragmatic Perspective*, J. Benjamins, Amsterdam.

Beatriz Gallardo, Carlos Hernández y Verónica Moreno (Eds): *Lingüística clínica y neuropsicología cognitiva. Actas del Primer Congreso Nacional de Lingüística Clínica. Vol 3. Lingüística interaccional en ámbitos de salud*, coord. por B. Gallardo y E. Serra. Valencia: Universitat. ISBN: 84-370-6576-3.