

## UN MICROCOSMOS SOCIOLINGÜÍSTICO NA GALICIA URBANA: FENÓMENOS DE MICROCONVERXENCIA LINGÜÍSTICA NO *CORTE INGLÉS* DE VIGO

*Rubén Nogueira Fos*<sup>1</sup>  
*Israel Rodríguez Gil*<sup>2</sup>  
*Universidade de Vigo*

O punto de partida da nosa comunicación é un estudio sociolingüístico realizado nunha gran superficie comercial no centro da cidade de Vigo, o *Corte Inglés*. Neste estudio adoptamos unha estratexia verbal baseada na escolla do galego, para comprobar en qué medida os vendedores converxen ou non co noso código, nun medio que a priori podemos caracterizar como castelánfalante.

Para isto gravamos un número abondo amplo de interaccións cliente-vendedor, nas distintas seccións e departamentos.

Como principio xenérico, e contrariamente ás nosas expectativas iniciais, atopamos que a converxencia lingüística estaba lonxe de ser cousa de todo ou nada. De feito, só en casos puntuais o vendedor adoptou plenamente o código galego. Puidemos comprobar a través da análise das conversas que, na maior parte das interaccións, as diverxencias de código eran amortiguadas por unha serie de estratexias microconverxentes.

Presentaremos unha descrición e análise deste tipo de fenómenos conversacionais de microconverxencia lingüística, a través do material recollido. Non se trata de elaborar un corpus, nin dunha mera enumeración de casos, senón de unicamente presentarmos segmentos conversacionais contextualizados no discurso que amosen un proceso de converxencia entre cliente e vendedor.

Unha vez definido o contexto (un departamento do Corte Inglés) e determinada a situación social (unha actividade de compra-venda), atopámonos co verdadeiramente interesante: a conversa. Entón un grande abano de mecanismos pónense en marcha cando dous interlocutores comezan a falar e deixan de seren estraños, quizás por un único momento nas súas vidas.

Temos pois dous participantes con roles socialmente identificados, unidos por un interese mutuo na procura dunha interacción satisfactoria.

---

<sup>1</sup> Rúa Corvo Mariño, nº 1, 3ºB, 36205 Vigo; Tfno.: 986 253086; E-mail: fos@latinmail.com

<sup>2</sup> Rúa Portela, nº 12, 3º F, 36205 Vigo; Tfno.: 986 274792.

Agradecemos o apoio e comprensión de: Nieves, Maruxa, Manuel, Eugenio, Susi, Chus, Jesu, Bea, Eva, Rebeca, Samuel... e o de alguén máis que puideramos esquecer. En particular a Xoán Paulo, pola súa confianza e o seu tempo.

Se é evidente que conversamos para a consecución duns obxectivos, tamén é evidente que temos formas específicas para acadar ditos obxectivos. Cliente e vendedor teñen que elixir precisa e coidadosamente as palabras empregadas, a forma coa que se empregan e a súa relación co tema tratado. É o que se chama principio de cooperación.

A consecuencia verbal do principio de cooperación é a teoría da acomodación lingüística, (Giles, 1973) *“un individuo pode conseguir unha maior avaliación reducindo o número de diferencias entre el ou ela e o seu interlocutor. Os falantes adaptaranse un ó outro automaticamente, tanto en xestos e colocación do corpo, coma no tipo de fala”*.

Froito desta acomodación lingüística son os fenómenos de microconverxencia que teñen por obxecto mitigar a posible diverxencia de códigos ou rexistros.

Analizando máis polo miúdo estas estratexias cooperativas establecemos unha gradación, que vai dende as manifestacións de converxencia máis comúns e sinxelas ata as mostras de acomodación máis fortes.

## **1. Cando os vendedores falan integramente en español**

O seu xeito de achegamento cara ó noso código fundaméntase no emprego de fenómenos tales como:

### **1.1. Forma de tratamento T**

Co uso da segunda persoa do pronome, a distancia interpersonal redúcese, implicando un certo grao de familiaridade; en suma, certo afán cooperativo que non se manifesta coa forma de tratamento V. Isto vai indisolublemente unido ó tipo de interlocutor que nós representamos. Somos novos, e a este respecto hai unhas normas de cortesía impostas polo contexto sociocultural, entre as que se inclúe a aceptación da forma T con locutores mozos. Máis do noventa por cento das interaccións rexistradas empregaron esta opción pronominal, independentemente do código ou rexistro seleccionado polo vendedor.

### **1.2. Dativo de solidariedade**

O pronome de solidariedade de uso moi frecuente na fala coloquial pola súa expresividade, emprégase cando se quere facer participar ó noso interlocutor no que estamos a dicir, implicándoo afectiva ou familiarmente na acción.

No noso caso, este pronome, usual nas variedades lingüísticas faladas en Galicia, funciona do mesmo xeito e con igual fin no español.

|             |                                   |
|-------------|-----------------------------------|
| 01 Rubén    | mira perdona→                     |
| 02          | sabes se tendes cometas por aquí↑ |
| 03 Vendedor | <b>pues e::</b> →                 |
| 04          | <b>alguna debe haber</b> ↑        |

|     |   |
|-----|---|
| 05  | <b>eso suele haber mucho en el verano</b> ↓               |
| 06R | en verao↑   |
| 07V | <b>sí aha</b> →   |
| 08  | <b>cantidá</b> →  |
| 09  | <b>ahora</b> ↑  |
| 10  | <b>ps</b> →   |
| 11  | <3>   |
| 12R | destas de plástico vamos↑                                 |
| 13  | unque sexan:→   |
| 14  | [ (xxx) ]   |
| 15V | (xxx) <b>ya pero</b> :→                                   |
| 16  | <b>(no sé ahora mismo) dónde <u>te</u> pueden estar</b> ↑ |
| 17  | <2>   |
| 18  | <b>creo que <u>te</u> están</b> ↑                         |
| 19  | <b>donde está el pelotero</b> →                           |
| 20  | <b>vamos a ver</b> ↓                                      |
| 21  | <4>   |
| 22  | <b>a ver un mometito</b> :→                               |
| 23  | <b>es que en estos momentos no te</b> →                   |
| 24  | <b>no <u>te</u> sé decir ahora mismo</b> ↓                |

### 1.3. Sufijos apreciativos

A transcodificación do sufixo galego -iño ó castelán -ito, ademais do seu propio valor como diminutivo, porta con frecuencia unha carga afectiva. Esta é unha das estratexias de microconverxencia máis frecuentes. Entre outros moitos exemplos temos *poquito*, *momentito*, *segundito*, *pequeñito*, *vaquerito*, *papelito*...

Observaremos agora un fragmento conversacional onde se pode ver claramente a funcionalidade converxente do dativo de solidariedade. Cabe sinalar que na maioría dos segmentos conversacionais nos que aparecen estes sufixos son empregados por mulleres, que en xeral tenden a crear atmosferas de maior cordialidade que os homes.

|             |  |
|-------------|--|
| 20Rubén     | esto que é perfume↑  |
| 21          | colonia↑   |
| 22Vendedora | <b>no</b> →  |
| 23          | <b>agua de tualet</b>  |
| 24          | <b>después tienes la nueva que salió</b> ↑                             |
| 25          | <b>que también se vende muy bien para chica joven</b> →                |
| 26          | <2.5>  |
| 27          | <b>un <u>poquito</u> más fresca</b> →                                  |
| 28          | <2>  |
| 29R         | si esta é máis para:   |
| 30          | para unha rapaza xoven→  |
| 31Va        | <b>te gusta más</b> ↑  |
| 32R         | (si si) →  |
| 32          | <2>  |
| 33          | e así:↑  |
| 34          | que que outras tendes↑   |
| 35          | <1.5>  |
| 36Va        | <b>mm</b>  |
| 37          | <b>la que mejor se está vendiendo ahora para chica joven es esta</b> ↓ |

|      |  |
|------|--|
| 38R  | esta ] ↑   |
| 39Va | [es la más nueva→                                    |
| 49   | <1.5>  |
| 41R  | (ei mellor) ]  |
| 42Va | [(en)tonces ahora (las las) las otras son también: → |
| 43   | esta es un <b>poquito</b> fuerte↑                    |
| 44   | esta es más <b>fresquita</b> →                       |
| 45   | (aunque disfrutas igual exactamente) ↓               |
| 46   | a lo mejor no:                                       |
| 47   | <2.5>  |
| 48   | no aciertas  |
| 49   | <7>  |
| 50R  | curioso→   |
| 51   | curioso olor↑  |
| 52Va | (xxx) un <b>poquito</b> personal                     |

#### 1.4. Plural inclusivo

Tamén atopamos un tipo de plurais que vencellan poderosamente ós dous interlocutores, producindo un efecto de inclusión que agrupa nun mesmo conxunto homoxéneo a cliente e vendedor. Estas estratexias microconverxentes son moi habituais na compra-venda.

|      |  |
|------|--|
| 37   | <b>tú qué dices llevarle la dos o la tres</b> ↑↑                             |
| 38   | <b>mira la dos viene siendo esta</b> →                                       |
| 39   | <b>así lo ves muy grande</b> ↓   |
| 40   | <b>pero mete la mano y mira lo que apa</b> (xxx)                             |
| 41   | <b>eh?</b> ↑   |
| 42   | <b>lo que es la plantilla es mucho menos..no es todo esto que aparenta</b> → |
| 43   | <b>o la dos o la tres</b> ↑  |
| 44   | <b>tanto <u>podemos</u> acertar con una como con otra</b> ↓                  |
| 45   | <b>esta o esta</b> ↑   |
| 46   | <b>que te gusta más</b> →  |
| 47   | <b>los perros?</b> ↑↑  |
| 48R  | eh: me gustan: me gustan máis os: →  |
| 49   | os osos↓   |
| 50Va | <b>si?</b> ↑↑  |
| 51   | <3.5>  |
| 52   | <b>el osito le:</b> →  |
| 53   | <b>si hubiera la dos</b> ↑   |
| 54   | <b>le puedes llevar la dos</b> →   |
| 55   | <b>porque (xx)más el numero(xx)</b> ↓  |

Neste caso a vendedora emprega, ademais destes plurais, outras estruturas conversacionais moi cooperativas, como: “tú qué dices llevarle la dos o la tres”, “que te gusta más” ou “le puedes llevar la dos”.

### 1.5. Outros

En xeral, observamos como unha clara vontade de achegamento de vendedor castelánfalante a cliente galegofalante, a adopción dun rexistro descoidado do español. Isto inclúe:

A) Plano fonético, con abondosos procesos de lenición articulatoria, destacando as relaxacións das dentais sonoras intervocálicas en sílaba final, as formas apocopadas ou perdas de consonante final.

B) Plano morfosintáctico, cunha sintaxe coloquial ou pertencente a un rexistro deste tipo.

No seguinte fragmento vense exemplos desta relaxación articulatoria e morfosintáctica:

- 17R estas cousas así (en) cerámica→  
 18 por onde están↑  
 19Va **cerámica del lao de allá→**  
 20R no lado contrario da planta↑  
 31Va **sí→**  
 32 **justo:: empiezan ahí→**  
 33R a por aí | ↑  
 34Va | **todo eso ya es cerámica↓**  
 35 <2>  
 36 **todas esas cosas ya es cerámica→**  
 •  
 •  
 •  
 65Va **y esa licorera del otro lao→**

C) Plano léxico, coa escolla dun vocabulario coloquial e familiar: *follón*, *supersuave*, *pillar*, *¡fijo!*... entre outros.

Como vemos, a aproximación a nós, ós interlocutores, faise a través da escolla dun rexistro informal. A maior relaxación crea unha atmosfera de maior familiaridade e sen dúbida máis cooperativa.

## 2. Cando os vendedores falan en español, pero adoptan expresións mínimas de converxencia

As seguintes interaccións constitúen un grao máis na escala da converxencia, aínda que estes novos fenómenos poden aparecer simultaneamente ou sumados ás anteriores formas de microconverxencia. Trátase de expresións mínimas de converxencia: os vendedores introducen nas súas quendas segmentos en galego, o que supón un claro achegamento a nós e ás nosas formas conversacionais.

Estas expresións mínimas podémolas dividir en dous bloques principais, segundo os vendedores retomen un segmento ou unha cadea fónica do cliente, ou no outro caso, os vendedores por propia iniciativa falen en galego.

**2.1.** Os vendedores adoptan en ocasións expresións mínimas de converxencia retomando un segmento conversacional noso. Este segmento actúa, aínda que sexa por un instante como detonante do mecanismo de converxencia. A repetición das mesmas cadeas fónicas do interlocutor é unha forma moi común de microconverxencia, fácil e sinxela. Como exemplo temos este fragmento conversacional no que a interlocutora repite a palabra *mañá*, empregada antes por R en tres ocasións:

- |        |   |  |
|--------|---|--|
| 93R    | bueno en todo caso                                      | [ <u>mañá</u> ] ↑                          |
| 94Va   |   | [ac] <b>en este momento me quedan:</b> ↓ → |
| 95     |   | <b>seis en el almacén</b> ↑                |
| 96     | <2>   |  |
| 97R    | ostras e <u>mañá</u> : ↑                                |  |
| 98     | porque eu: →  |  |
| 99     | <2.5>   |  |
| 100Va  | <b>la misma colonia</b> ↑                               |  |
| 101    | <b>la grande con vaporizador</b> →                      |  |
| 102R   | (xx) agora do único que depende é que lle guste a ela ↑ |  |
| 103    | porque tampouco quero levala sen que →                  |  |
| 104Va  | <b>claro</b> →  |  |
| 105R   | prefiro vir con ela e:: →                               |  |
| 106    | que me diga que si e despois levarlle ] →               |  |
| 107Va  |   | [ <b>ahá</b> ]                             |
| 108R   |   | [si porque por ese precio lle levaría →    |
| 109    |   | lle levaría todo ↑                         |
| 110    |   | en todo caso →                             |
| 111    |   | <u>mañá</u> ↑                              |
| 112    |   | mm todavía che quedarían ↑                 |
| 113 VA | si <u>mañá</u> si →                                     |  |

Ou este outro exemplo:

- |      |   |
|------|---|
| 01R  | ola boas tardes mire e: →                             |
| 02   | este este veran estiven aquí ↑                        |
| 03   | e había unha bañeira de hidromasaxe →                 |
| 04   | que custaba arredor de <u>cento dez</u> mil pesetas ↓ |
| 05Va | <u>cento dez</u> <b>no</b> ↑                          |
| 06   | <b>ah</b> ↑   |
| 07   | <b>porque igual lo vistes en rebajas</b> →            |

Outro tipo de reproducións de segmentos conversacionais son as inseridas dentro das chamadas expresións formulaicas que teñen lugar nos rituais de saúdo e despedida. Estes son pares de adxacencia moi habituais nestes momentos delicados nos que se rexistran maiores cotas de converxencia, na procura de amortiguar o contacto. Sempre é máis agradable iniciar



|     |   |
|-----|---|
| 22V | <u>e a mesma para todas</u> →                             |
| 23  | <b>suben y bajan</b> ↑                                    |
| 24  | <b>eh</b> →   |
| 25  | <b>que estos tienen palanca de gas</b> →                  |
| 26R | aha→  |
| 27V | <b>tienen palanca de gas</b> ↑                            |
| 28  | (xxx)   |
| 29  | <b>y ahora baja un poco</b> ↓                             |
| 30  | <b>si se quisiese</b> →                                   |
| 31  | <b>aquí sería debajo de todo</b> ↓                        |
| 32R | con esto se supón que a espalda adopta unha postura máis↑ |
| 33V | <b>más recta</b>  |
| 34R | más recta ]→  |
| 35V | [ (xxx) ]   |
| 36  | ] que coas outras↑  |
| 37V | (xxx) <b>sí</b> →   |
| 38R | e o <b>precio</b> ↑                                       |
| 39V | <b>precio:</b> →  |
| 40  | <b>trece mil y pico</b> →                                 |
| 41R | este <u>e o único modelo que teñen</u> ↑                  |
| 42V | <u>catorce mil nove noventa e cinco</u> →                 |
| 43  | si <u>e o único modelo</u> ↓                              |
| 44R | vale↑   |
| 45  | ben <b>gracias</b> →                                      |
| 46V | <b>de nada</b> ↓  |
| 47R | ata logo→   |

**2.2.** Os vendedores en ocasións puntuais introducen segmentos conversacionais moi breves en galego. Estes segmentos, que normalmente non ocupan máis dunha ou de dúas quendas, non adoitan ser oracións complexas. Son, en termos de Gallardo (1990) “emisións non preferidas”, sen moita dificultade gramatical, que teñen por obxecto acomodarse á forma de falar do cliente dun modo evidente. Exemplos:

|      |                          |
|------|--------------------------|
| 55Va | <b>seis mil</b> ↑        |
| 56   | <b>siete también</b> →   |
| 57I  | tamén son o mesmo→       |
| 58   | non↑                     |
| 59   | que qué material é↑      |
| 60Va | <u>acrílico e lana</u> → |

---

|       |                                      |
|-------|--------------------------------------|
| 167   | eu o luns pregunto por ti↑           |
| 168   | ou→                                  |
| 169Va | <b>ahora te doy un ticket(xxx)</b> → |
| 170   | <b>y ya te vale</b> →                |
| 171   | <10>                                 |
| 172   | <b>qué nombre ponemos</b> ↑          |
| 173I  | israel↑                              |
| 174   | rodríguez gil↓                       |
| 175   | <2>                                  |



176Va e domicilio↑

Noutros momentos, nos que se nota aínda máis o seu talante cooperativo, os vendedores adoptan expresións mínimas de converxencia a través dun mecanismo de axuda ó desenvolvemento conversacional do cliente.

10Va **sí pero no sé** ↓ ↓  
 11 **de interrail no nos llegó nada máis** ↑  
 12 **para el verano** →  
 13 **aun no tenemos nada** ↑  
 14I eso que son tarifas de →  
 15 por ano ou ↑  
 16 quero dicir que cada ano →  
 17Va claro ren[ovan] ↑  
 18I [renovan] ]  
 19Va [interrail las condiciones (xxx)] →

### 3. A prosodia como un elemento máis de microconverxencia

Outra peza máis dentro dos mecanismos de microconverxencia é a prosodia, que forma parte desa intencionalidade cooperativa que a maioría dos vendedores amosan.

En primeiro lugar, é importante destacar o papel da prosodia dentro do significado afectivo (cuestión analizada por Irvine, 1982). Deste xeito, puidemos observar ás veces como eramos tratados dunha maneira máis agarimosa e amable, o que se traduce na prosodia por un ton de voz melódico, harmonioso e doce. Esta prosodia debe formar parte do intrincado habitual das estratexias de venda de todo vendedor, pero ben é certo que se aprecia máis acertadamente no persoal feminino.

Deixando a un lado ós vendedores nados fóra de Galicia, e aqueles outros que son castelán falantes de seu (gramática e prosodicamente), e observan escaso grao de acomodación lingüística, atopámonos con tres tipos de prosodia que dalgún xeito podería aglutinar ó resto dos vendedores.

O primeiro grupo, co que se asocia preferentemente xente nova, é o daqueles que posúen unha variedade prosódica máis estándar, moi urbana e próxima ó español máis estándar. Trátase dunha selección emparellada ó rol profesional que desempeñan, que para eles parece implicar fonéticas, patróns tonais e prosodias máis formalizadas e menos relaxantes. É frecuente nestes vendedores o emprego de estruturas discursivas españolas e, aínda de falaren en galego, podemos dicir que estamos ante un “español en galego” (Alvarez-Cáccamo, 1991) cuns discursos gramaticalmente galegos, pero prosodicamente españois. Esta converxencia dicimos que é por defecto (manteñen formas demasiado estandarizadas): os vendedores quedan a medio camiño de acomodarse realmente á nosa variedade.

Noutro grupo situaremos a aqueles vendedores que falan un español menos estandarizado e “máis de Galicia”, con tons máis desmaiados e pronuncias máis relaxadas. Trátase dunha variedade máis alonxada da norma estándar, o que necesariamente implica unha maior aproximación á fonética, patróns tonais e prosódicos tipicamente galegos. Atopámonos na maioría dos casos ante variantes altamente urbanizadas, pero constituíntes sen dúbida dun “galego en español” (Álvarez-Cáccamo, 1991) con construcións gramaticalmente españolas pero prosodicamente galegas, que se aproximan de maneira máis evidente á nosa variedade.

Nun último grupo atopamos a vendedores que teñen unha variedade prosódica prototipicamente galega de contornos máis ou menos rurais. Podemos falar aquí dun galego rural, dialectal. Dicimos desta converxencia que é por exceso (manteñen formas extremas, fortemente dialectalizadas): os vendedores superan con moito as nosas expectativas iniciais de acomodación.

A pesar da súa rareza rexistramos dous casos significativos de variedades non estándar, socialmente estigmatizadas: o primeiro é o seseo dunha vendedora que di “*mosas*”, e o segundo é a pechazón vocálica dalgúns vendedores, o que se coñece coloquialmente como “acento cerrado” (ibidem): *ehí, esi, muito...*

A elección dunha fonética e patróns prosódicos menos formalizados e pronunciacións máis relaxantes, ten unha especial significación polo feito de que ós vendedores se lles supón unha boa “competencia multidialectal” (Ib.) polo seu rol, así que poderían elixir uns patróns prosódicos menos converxentes. Pero o certo é que a realidade é outra: o uso dunha fonética, tons e prosodia non estándar, aínda que o discurso gramatical sexa español, supón un claro fenómeno de microconverxencia e acomodación lingüística.

#### **4. Conclusión**

Chegados a este punto, debémonos preguntar se este conxunto de fenómenos que vimos de describir conforma unha **microvariedade lingüística**.

Temos que recoñecer a dificultade que entraña agrupar baixo un mesmo teito todos estes feitos, dada a súa diferente orixe, o seu diverso emprego; en suma, a súa dispariedade. Por outra banda, un novo obstáculo xorde cando tentamos recoñecer as diferentes motivacións que provocan estes fenómenos, xa que falamos dunha aproximación psicosocial. Sabemos que están motivados por unha clara vontade de converxencia, pero tal motivación non é nin moito menos exclusiva, porque xogamos cunha ampla variedade de factores que a nós como clientes nos atinxen particularmente: o feito de falarmos en galego, e que ademais somos mozos, que

temos aparencia urbana, que aparentamos ser dunha clase social media, etcétera. Disto se desprende que non existen implicacións unívocas entre a causa e o efecto; de feito non sabemos qué factor prima sobre os outros.

Moitos dos resultados son relativos, no senso de que dependen doutras circunstancias alleas, tales como a lonxitude da conversa ou a implicación nela do falante. Dende este punto de vista non poderíamos falar dunha microvariedade per se, pero si podemos afirmar categoricamente que estamos ante unha serie de fenómenos que describen formas conversacionais específicas. Este conxunto de fenómenos de microconverxencia é o resultado da evidente vontade de achegamento do vendedor ó cliente. Noutras palabras, o reflexo dese desexo cooperativo, natural e intrínseco á interacción comercial, é a acomodación lingüística ás formas conversacionais do cliente e, en particular, á variedade que emprega.

Así que, ademais do propio valor afectivo e de cooperación que reflicten estas actitudes converxentes, temos que subliñar o feito de que o galego é un código marcado, non habitual, no Corte Inglés, que por forza ha provocar reaccións visibles a través de estratexias de acomodación lingüística. É ademais un código fronte o que os fenómenos de converxencia que vimos de describir son especialmente recorrentes. De feito o estraño foi atopar interaccións que non contivesen algún indicio de microconverxencia, por pequeno que fora.

A nosa pretensión foi subliñar a presenza e a funcionalidade destas marcas microconverxentes que, se ben non podemos sistematizar para falar dunha microvariedade, constitúen unha importante caracterización das formas lingüísticas que poden darse nas interaccións cliente-vendedor no Corte Inglés de Vigo.

### **Convencións de transcripción**

Foron tomadas do traballo de Celso Álvarez-Cáccamo (1990), *The Institutionatization of Galician: Lingüistic practices, Power and Ideology in Public Discourse*, Tese de Doutoramento.

### **Bibliografía**

- Álvarez-Cáccamo, C. (1990), “Rethinking conversational code-switching: codes, speech varieties, and contextualization”, en *Proceedings of Sixteenth Annual Meeting of the Berkeley Linguistics Society*, Berkeley, EUA, BLS, 3-16.
- (1991), “Language revival, code manipulation and social power in Galiza: off-record uses of Spanish in formal communicative events”, en C.A. Klee, *Sociolinguistics of the Spanish speaking world: Iberia, Latin America, United States*, Tempe, EUA, Bilingual Press, 41-73.

- (1993), “The pigeon house, the octopus and the people: The ideologization of linguistic practices in Galiza”, *Plurilinguismes, Sociolinguistique Galicienne* 6, 1-26.
- Apple, R., P. Muysken (1996), *Bilingüismo y contacto de lenguas*, Barcelona, Ariel [Orixinal do 1987].
- Gallardo, B. (1990), “Discurso y conversación”, en A. López et al. (ed.), *Lingüística general y aplicada*, Valencia, Universitat de Valencia.
- Marc, E., D. Picard (1992), *La interacción social. Cultura, instituciones y comunicación*, Barcelona, Paidós [Orixinal do 1989].