

Georgina Lacanna

Universidad de Buenos Aires.

Facultad de Filosofía y Letras. Instituto de Lingüística.

glacanna@gmail.com

El concepto de indireccionalidad en la interacción conversacional cara a cara. Una perspectiva pragmático–discursiva y multimodal {*

Resumen

En la interacción conversacional cara a cara intervienen diversos factores (lingüísticos, sociales, culturales) que se combinan y dan lugar a la construcción de significados interaccionales. Estos significados no preexisten a la interacción,¹ sino que son materia de negociación entre sus participantes. El objetivo principal que nos proponemos en este artículo consiste en definir y ejemplificar uno de los fenómenos discursivos que consideramos relevantes para llevar a cabo esa negociación: la indireccionalidad.

Entendemos que el concepto de indireccionalidad no es discreto, es decir opositivo, sino gradual, por lo tanto, proponemos analizarlo de acuerdo a una escala que parte de un *grado 0* y que contempla, además, un *grado 1* y un *grado 2*. Las interacciones que seleccionamos para ejemplificar cada uno de los grados pertenecen a escenas de películas argentinas. Para realizar el análisis, tomamos algunos conceptos de la sociolingüística interaccional (Gumperz, 1982, 1996, 2000, 2003) y los reinterpretemos a partir de la propuesta de la multimodalidad interaccional (Norris, 2004, 2006, 2009, 2011).

Palabras clave

{ estrategia discursiva, multimodalidad, pragmática }

Abstract

In face to face interaction take place various factors (linguistic, social, cultural) that combine and result in the construction of interactional meanings. These meanings do not exist prior to interaction, but are a matter for negotiation between participants. The main objective of this article is to define and exemplify one of the discursive phenomena that we consider relevant to carry out these negotiations: indirectness.

We understand that the concept of indirectness is not discrete, or oppositional, but gradual, therefore, we propose to analyze it according to a scale which departs of degree 0 and which also includes degrees 1 and 2. The interactions that we selected to exemplify each of the degrees belong to scenes of Argentine films. For the analysis, we take some concepts of the interactional sociolinguistics (Gumperz, 1982, 1996, 2000, 2003) and we have reinterpreted them from the proposal of interactional multimodality (Norris, 2004, 2006, 2009, 2011).

Key words

{ discursive strategy, multimodality, pragmatics }

Introducción

El fenómeno de la indireccionalidad en relación con la construcción de significados ha sido estudiado desde diversos enfoques teórico–metodológicos (pragmáticos, sociolingüísticos, psicolingüísticos) que responden a diferentes intereses de investigación. Es posible que sea ésa una de las razones por las que resulta un concepto complejo para definir. Son numerosos los trabajos que hacen referencia a las formas indirectas de significación, asociadas en su mayoría al concepto de implicatura conversacional (Grice, 1975), de acto de habla indirecto (Searle, 1975) o significado no natural (Grice, 1957, 1969), pero son escasos los que han abordado específicamente el tema para intentar ofrecer una definición o caracterización del fenómeno que permita explicar sus condiciones de realización y sus implicaciones interaccionales.

En la mayoría de las aplicaciones de este concepto a situaciones de lenguaje en uso, se da por supuesto que la indireccionalidad se encuentra asociada a la implementación de estrategias de un mayor grado de cortesía (Brown y Levinson, 1987) o como una forma de marcar pertenencia o afinidad con respecto a un grupo (Gumperz, 1982; Tannen, 1981, 1992, 2005). En este trabajo nos distanciamos de esos supuestos.

En primer lugar, sostenemos que la indireccionalidad puede analizarse como un rasgo que se encuentra presente en toda estrategia discursiva (Gumperz, 1982; Menéndez, 2009, 2012), no solo las que atañen a un mayor grado de cortesía, que emplean los participantes de una conversación con un propósito interaccional específico. Una estrategia se caracteriza a partir de la combinación de recursos de diferente naturaleza (Menéndez, 2012) y a partir del resultado de esa combinación,

es posible determinar el grado de indireccionalidad que presenta. Es decir, en toda estrategia discursiva analizada en el marco de una interacción es posible reconocer cierto grado de indireccionalidad.

En segundo lugar, asumimos que las formas en las que se evalúa el grado de indireccionalidad de las estrategias discursivas de los participantes de una conversación son propias de cada lengua y cultura y merecen ser analizadas como tales desde una perspectiva intracultural, es decir, describir cómo funcionan y son usadas entre participantes pertenecientes a una comunidad lingüística (Hymes, 1996:33) determinada. El hecho de poder describir cuáles son los grados de indireccionalidad de algunas de las estrategias más habituales asociadas a la realización de determinadas acciones conversacionales, por ejemplo el saludo o las variables para realizar pedidos o invitaciones, puede representar un insumo para su utilización en la enseñanza del español como lengua segunda o extranjera (ELSE).

El objetivo que nos proponemos en este trabajo, entonces, es ofrecer una definición de indireccionalidad que se diferencia, a partir de ciertos rasgos específicos, de otras desarrolladas hasta el momento.

Las interacciones que seleccionamos para ejemplificar los diferentes grados de indireccionalidad que caracterizaremos pertenecen a escenas de tres películas argentinas: *El secreto de sus ojos* (Campanella, 2009), *Tesis sobre un homicidio* (Goldfrid, 2013) y *Un cuento chino* (Borensztein, 2011). El trabajo con material audiovisual cinematográfico se apoya en investigaciones previas que han demostrado el grado de autenticidad y espontaneidad que presentan las escenas representadas en los textos fílmicos contemporáneos en comparación con instancias de interacciones orales reales (Moreno Jaén y Rodríguez Martín, 2009; Taylor, 2004). Si bien reconocemos la diferencia que existe entre situaciones de habla «reales» y situaciones ficcionales, adoptamos la distinción propuesta por Halliday y Matthiessen (2004) en cuanto a las dos posibilidades de enfocar el estudio de los textos, ya sea como *artefacto* o como *espécimen*. Mientras que una instancia de lenguaje en tanto artefacto es un objeto en sí mismo, con características propias inherentes que lo definen como tal, una instancia de lenguaje en tanto espécimen, en cambio, sirve como instrumento para estudiar qué es lo que revela acerca del sistema del lenguaje al que pertenece. En el caso del trabajo con material fílmico, analizarlo desde la perspectiva de artefacto, implicaría un análisis de su composición artística, de su inscripción en determinada tradición y géneros cinematográficos, del carácter de sus personajes, etc. Equivale a adoptar una mirada externa y analizar la película en tanto texto como totalidad. Por el contrario, al enfocarlo desde el punto de vista de espécimen, nos interesa como un conjunto de muestras de lenguaje en uso que nos permite analizar y ejemplificar su funcionamiento en una situación concreta. Desde el punto de vista de los textos como espécimen, no hay diferencias entre una interacción extraída de un género ficcional y una interacción video-grabada en la vida real (Álvarez-Pereyre, 2011). Ambas cumplen la misma función, son realizaciones concretas de lenguaje.

Marco teórico y metodología

Entendemos la interacción conversacional —en tanto texto (Halliday, 1985:10— como una práctica discursiva en la que dos o más participantes colaboran activamente en la producción de turnos de habla (Schegloff y Sacks, 1973; Sacks *et al.*, 1974) en los que, de manera alternada, hablan, escuchan y realizan acciones a través de la mirada, la postura u otras señales no verbales (Gumperz, 1996:378). Denominamos participante (Goodwin, 1981) a cada uno de los sujetos sociales que se involucra en una conversación y concebimos la inferencia conversacional (Gumperz, 1982:153) como el o los procesos de interpretación situada que realizan los participantes de un intercambio y mediante los cuales evalúan las intenciones de los otros y en los que basan sus propias respuestas.

Adoptamos una perspectiva de análisis multimodal interaccional (Jewitt, 2009; Norris, 2004, 2006) que tiene como objetivo analizar cómo las personas emplean, además del lenguaje verbal, los gestos, la mirada, la postura, el movimiento y los objetos para mediar la interacción en un contexto dado (Jewitt, 2009:34). Esta perspectiva recibe una fuerte influencia de la sociolingüística interaccional (Goffman, 1966, 1967, 1981, Gumperz, 1982; Tannen, 1992) y toma, además, como base, los lineamientos de la Lingüística Sistémica Funcional en tanto considera que el lenguaje verbal se encuentra inscripto dentro de una semiótica social (Hodge y Kress, 1974, 1979; Kress *et al.*, 1997; Halliday, 1978). Esto implica entender el lenguaje verbal como un sistema de opciones que se complementa con otros sistemas de recursos semióticos en el proceso de producción de significados.

Los participantes son, entonces, actores sociales que accionan y reaccionan estratégicamente en relación con su caudal de conocimientos previos y con la información contextual provista por la situación, guiados por propósitos comunicativos específicos. Norris (2004, 2009) reconoce dos niveles de acciones: acciones de nivel mayor (*higher level actions*) y acciones de nivel menor (*lowerlevel actions*). Toda acción de nivel mayor (una conversación, una cena familiar, una reunión de negocios, una clase, etc.) está conformada por cadenas de acciones de nivel menor (cadenas de emisiones verbales, de gestos, de cambios de postura, etc.) que están mediadas por distintos sistemas de representación (modo verbal, modo gestual, modo proxémico, etc.). Esta diferenciación no nos resulta suficiente, metodológicamente, para poder analizar la combinación de los recursos multimodales que los participantes utilizan para realizar acciones que, por un lado, no pertenecen al nivel mayor y que trascienden, a su vez, el nivel menor reconocido por la autora. Por ejemplo, cuando analizamos una conversación (acción de nivel mayor), reconocemos en su inicio la secuencia de saludos. La acción de saludar puede ser realizada a través de una acción^m verbal (*hola*), de una acción gestual (*movimiento con la palma de la mano abierta*) o por ambas simultáneamente. Es decir, el saludo es parte de una acción mayor (la conversación) y se compone por acciones menores.

En consecuencia, agregamos el concepto de acción de nivel intermedio (en adelante acciónⁱ) para referirnos a las acciones que conforman la interacción y que están, a

su vez, conformadas por acciones de nivel menor (en adelante acción^m) de diversa naturaleza semiótica. De ese modo, la realización efectiva (estratégica) de una acciónⁱ como la de saludar, puede ser descripta como la combinación de la acción verbal^m de emitir la palabra *hola* en combinación con la acción gestual^m de hacer un movimiento con la mano abierta. Por cuestiones de practicidad metodológica y claridad en la exposición en la transcripción y el análisis de los ejemplos del corpus, utilizaremos la denominación de *acción* cuando nos refiramos a una acciónⁱ y mantendremos el superíndice sólo cuando hagamos referencia a una acción^m. La acción de nivel mayor, en estos casos, será siempre la interacción conversacional.

Es importante aclarar que el término acción se utilizará para nombrar el tipo de acto de habla que se realiza, por ejemplo, hablamos de la acción de saludar o de la acción de pedir. La realización concreta de esa acción en el texto por parte de los participantes —la forma específica en la que se realiza el saludo o el pedido— es, en cambio, una acción estratégica o estrategia discursiva.

Para recapitular, entonces, una conversación —analizable en tanto texto— se compone de una o varias secuencias de acciones y reacciones, realizadas a través de acciones^m verbales, acciones^m gestuales, acciones^m posturales, acciones^m proxémicas, etc. Cuando los participantes optan por alguno de estos recursos semióticos —o su combinación— para realizar una acción estratégica están, desde ese instante, construyendo significados.

La metodología que aplicamos es de tipo interpretativa y de análisis cualitativo de los datos (Strauss y Corbin, 2002; Vasilachis de Gialdino, 2006). En primer lugar, procedimos a realizar la transcripción de cada interacción. Para esta tarea utilizamos un programa de análisis audiovisual especializado (Transana)² que habilita dos ventanas simultáneas y posibilita correr el archivo de video y transcribir a la vez, señalando en una línea de tiempo la correspondencia entre captura de imagen y la acción transcrita de los participantes.

Para la transcripción de las interacciones, adaptamos un esquema de transcripción multimodal (Dubois, 1991; Payrató, 1995) que nos permitió relevar la combinación estratégica de recursos semióticos multimodales en las interacciones y establecer una correspondencia entre texto escrito e imagen (véase apéndice). La unidad mínima en la que se segmentaron las interacciones es el fotograma. Al realizar la segmentación interna de las interacciones en fotogramas no seguimos un criterio temporal —como por ejemplo, determinar un lapso de tiempo para efectuar los cortes de modo que cada fotograma representara la misma cantidad de tiempo transcurrido— sino pragmático-interaccional. Es decir, nuestro propósito es que cada fotograma represente, como mínimo, una acción^m (verbal, gestual, postural, proxémica, de la mirada) relevante (Kendon, 1992) de uno de los participantes intervinientes. En algunos casos, un solo fotograma permite registrar acciones de todos los participantes, en otros, de sólo uno de ellos y también hay ocasiones en las que la acción se completa en más de un fotograma. Se transcribieron todas las acciones^m realizadas por los participantes, siempre que se consideraran relevantes interaccionalmente. Los participantes

son identificados por una letra mayúscula seguida de un punto, correspondiendo al participante inicial la letra A. y así sucesivamente, según su orden de aparición en la situación. Los modos que relevamos en las interacciones comunicativas seleccionadas son: el lenguaje verbal (con sus componentes léxicos, gramaticales y entonacionales), la proxemia, la gestualidad y la mirada.

Caracterización de la indireccionalidad

A pesar de su ubicuidad, o quizás a causa de ella, la indireccionalidad es un concepto que en la mayoría de los casos se da por supuesto y son escasas las veces que encontramos definiciones concretas que lo aclaren. En algunos casos, se encuentra asociada a otros conceptos, como en la teoría de la cortesía (Brown y Levinson 1987), en la que es necesario deducir la definición de indireccionalidad a partir de las definiciones de cortesía positiva y negativa que exponen los autores. Según éstos, los actos de cada persona pueden evaluarse de acuerdo a una escala de cortesía que va de la realización encubierta (*off record*) —en el extremo más cortés de la escala— a la realización abierta sin acciones reparadoras (*bald on record*) —en el extremo menos cortés—. En instancias intermedias se encuentran los casos de cortesía negativa y cortesía positiva. De ese modo, la indireccionalidad es caracterizada como un derivado de las estrategias de mayor o menor cortesía que implementan los participantes y queda sujeta a las posibilidades de interpretación en un contexto determinado. Es así que distinguen entre una indireccionalidad convencional —que sería un tipo de cortesía negativa que por estar fuertemente convencionalizada socioculturalmente perdería su matiz de indirección— y una indireccionalidad no convencional, que se relaciona con los usos encubiertos del lenguaje, aunque no coincide plenamente en su definición. Es decir, para estos autores «ser indirecto» constituye una sub-estrategia de cortesía negativa (Brown y Levinson, 1987:131) que permite «ser directo e indirecto» al mismo tiempo, porque le permite al hablante comunicar algo de manera cortés y no coercitiva sobre el oyente. La definición de indireccionalidad que presentamos en este trabajo, en cambio, no se encuentra necesariamente asociada a la de cortesía.

Nuestra concepción de indireccionalidad no adopta, por otra parte, una oposición discreta entre directo/indirecto, convencional/no convencional, literal/no literal, como encontramos, por ejemplo, en la teoría de los actos de habla indirectos (Searle, 1975). Según su autor (Searle, 1975:25), al realizar un acto de habla indirecto «el hablante comunica al oyente más de lo que efectivamente dice apoyándose en el substrato mutuo de información compartida, tanto lingüística como no lingüística, junto con los poderes generales de raciocinio e inferencia que posee el oyente». Por lo tanto, el significado indirecto es considerado como un significado adicional que se agrega a un significado base que se encuentra en el significado literal de la emisión. Según esta definición, quedan fuera del análisis de la indireccionalidad fenómenos como la ironía o las metáforas, en los que el significado que debe inferirse no es uno adicional sino diferente y a veces opuesto al literal.

Brown y Levinson (1987) también hacen referencia a una desviación con respecto al significado literal cuando discuten la indireccionalidad, pero admiten la posibilidad de contemplar un significado alternativo y no necesariamente uno adicional: «cualquier comportamiento comunicativo, verbal o no verbal, que transmite algo más o algo diferente de lo que significa literalmente» (134).

La definición de indireccionalidad que desarrollamos en este artículo, en cambio, no se construye en base a una oposición entre tipos de significado diferentes (literales y no literales), sino que contempla que el significado es de un solo tipo —*interaccional*— y es producto de cómo negocian su interpretación los participantes de una conversación en un contexto de situación específico. De este modo, planteamos que no existen significados literales por fuera de su inclusión en una configuración contextual determinada, en su lugar, hablaremos de *interpretaciones situadas primarias* de los significados.

El concepto de *interpretación situada primaria* (en adelante IP) se relaciona con el de interpretación por defecto (Leech, 1983) o preferida (Levinson, 1987, 2000). Según Leech (1983:33), «las ilocuciones más directas son simplemente aquellas en las que, en ausencia de evidencia contraria, aplicaríamos la hipótesis pragmática más común, es decir, lo que podemos denominar interpretación por defecto». Siguiendo esta línea de pensamiento, no contemplamos una oposición entre estrategias discursivas directas o indirectas, sino que planteamos una escala gradual de indireccionalidad aplicable a toda estrategia que forme parte de un intercambio conversacional. Proponemos partir, entonces, de la consideración de que existen estrategias discursivas de *grado 0 de indireccionalidad*, que representaría el nivel mínimo de indireccionalidad que implica la negociación de significados en la interacción. El *grado 0* constituye el punto de partida de una escala que contempla, además, un *grado 1* y un *grado 2*.

11 {texturas 15

Los grados de indireccionalidad

El hecho de plantear una gradualidad del fenómeno de la indireccionalidad no constituye una novedad. Dentro de los estudios de la cortesía, por ejemplo, para Leech (1983), las ilocuciones indirectas son ilocuciones más indirectas que otras en relación con una escala gradual que puede ser representada en términos del análisis de la distancia entre medios y fines que conecta al acto de habla con su objetivo comunicativo. Cuanto más indirecta es la ilocución, más indirecto es el proceso inferencial del oyente para reconstruirla.

Desde una perspectiva cognitiva, Wilson y Sperber (1981) sostienen que un mayor grado de indireccionalidad tiene su correlato con un mayor esfuerzo requerido para que el oyente llegue a una conclusión relevante en un determinado intercambio a través del procesamiento de razonamientos lógicos.

Ambas propuestas están centradas en el oyente y en el trabajo inferencial que éste realiza para interpretar lo que el hablante quiere comunicar. En este trabajo, en cambio, proponemos una escala que no mide el grado de indireccionalidad desde la perspectiva de uno solo de los participantes, sino de la co-construcción del signifi-

{ georgina lacanna }
{ el concepto de
indireccionalidad
en la interacción
conversacional }
{ pp. 5-25 }

cado interaccional entre ambos, en relación con el uso del lenguaje en un contexto de situación regulado por pautas socioculturales específicas. Dentro de ese uso, la cortesía constituye un factor más entre otros, pero no siempre es lo que determina un menor o mayor grado de indireccionalidad. Lo que nos permite reconocer una estrategia de mayor grado de indireccionalidad, en este sentido, es el tipo de interpretación que promueven las acciones comunicativas realizadas.

La negociación de los significados se realiza en términos de lo que definimos como una *interpretación situada* —en estrecha relación con la configuración contextual de la situación particular en el que se realiza— que presentará diferentes características según cuál sea el grado de indireccionalidad de la estrategia con la que se encuentre asociada.

El uso que hacemos del término *interpretación* no refiere únicamente al procesamiento inferencial que realiza el participante destinatario de la acción. Es decir, el participante que inicia una acción comunicativa, está, desde instante, negociando la interpretación con su interlocutor. Por lo tanto los significados interaccionales son siempre co-construidos y dependen de las intervenciones de ambos participantes.

La interpretación situada primaria o el *grado 0* de indireccionalidad

Denominamos interpretación situada primaria (IP) a la interpretación por defecto (Leech, 1983) que tiene una acción^m. Por ejemplo, el significado de la acción^m verbal «hola» se interpreta por defecto como un saludo inicial o respuesta a un saludo inicial, por lo tanto, decimos que su IP es la de saludo. O sea, si alguien utiliza estratégicamente la unidad de entonación afirmativa «hola» con el fin pragmático de saludar a alguien, sostenemos que está apelando a la IP de esa acción^m verbal.

Si se piensa en el significado de una acción^m gestual, por ejemplo en algún gesto de tipo emblema (Kendon, 1988; McNeill, 1992, 2005), también podemos referirnos a ellos como acciones^m (gestuales) que se asocian con una IP particular. Los emblemas son gestos convencionalizados culturalmente que se volvieron estables en su forma y tienden a ser fácilmente reconocibles (como por ejemplo el pulgar hacia arriba para manifestar aprobación). Forman parte de un inventario compartido, por lo que también se los conoce como «gestos citables». Por ejemplo, cuando una persona agita la palma de su mano abierta con la intención de saludar a otra podemos afirmar que está realizando una estrategia de grado 0 de indireccionalidad.

Para ejemplificar cómo el uso estratégico de ciertas acciones^m da lugar a estrategias de grado 0 de indireccionalidad en una situación específica, tomamos el fragmento inicial de una escena de la película *Un cuento chino* (Borensztein, 2011). La escena tiene veinticuatro segundos de duración. Transcurre en el interior y el exterior de una ferretería.

Dado que nos interesa mostrar un fenómeno en particular (cómo se negocia la IP de determinadas estrategias en función de la IP de las acciones^m que las conforman), sólo transcribiremos las acciones y reacciones estratégicas que se producen entre el vendedor del comercio, de nombre Roberto (A.) y una mujer, Mari (B.) y obviaremos la participación del cliente.

[A. se encuentra en su comercio atendiendo a un cliente, B. lo mira a través de la vidriera en la calle]



{fotograma 1}

B. = ---a A. =
 ==>[golpea el vidrio con el dedo]←=
 A. →[gira y ---a B.] ←



{fotograma 2}

A. = ---a B. =
 B. = ---a A. =
 ==>[hace un movimiento con la palma de la mano abierta]←=



{fotograma 3}

A. = ---a B. =
 B. = ---a A. =
 ==>[hace un gesto señalando hacia ella]←=



{fotograma 4}

A. = ---a B. =
 B. = ---a A. =
 ==>[coloca el dedo índice de su mano derecha debajo de la palma de su mano izquierda]←=



{fotograma 5}

A. [sale del negocio]
 ---a B.



{fotograma 6}

13 {texturas 15

A. = ---a B. =
 = hola mari \=
 B. = ---a A. =
 = hola roberto \=



{fotograma 7}

{ georgina lacanna }
 { el concepto de
 indireccionalidad
 en la interacción
 conversacional }
 { pp. 5-25 }

La interacción comienza cuando Mari, que está caminando por la calle, se detiene frente a una ferretería y golpea el vidrio del comercio con el objetivo de captar la atención de Roberto, que está adentro. Él reacciona y mira hacia donde está ella. Una vez que hizo contacto con la mirada de Roberto, Mari lo saluda, agitando la palma de su mano abierta de frente al hombre. Esa acción^m gestual que realiza Mari puede clasificarse como emblema (McNeill, 2005) porque su significado se negocia, emblemáticamente, como un saludo.

Roberto continúa mirándola, entonces ella utiliza estratégicamente otras dos acciones^m gestuales. La primera —haciendo un movimiento rápido con la mano en dirección a su propio cuerpo— para pedirle que vaya hacia donde está ella. La segunda —colocando el dedo índice por debajo de la palma de la otra mano— para comunicarle que sólo le demandará un minuto de su tiempo. Cada una de estas dos acciones^m gestuales se utiliza estratégicamente, por defecto, para realizar las acciones comunicativas descriptas, por lo tanto, podemos decir que tienen, al igual que la acción del saludo anterior, una IP fácilmente reconocible.

Cuando Roberto sale al encuentro con la mujer, ambos realizan la acción de saludarse, combinando estratégicamente el contacto con la mirada del otro y realizando la unidad de entonación afirmativa *hola*, que es también una acción^m verbal para saludar a otra persona, según su IP.

Siguiendo este razonamiento, sostenemos que las acciones estratégicas realizadas por estos participantes se ubican en el grado 0 de la escala de indireccionalidad porque todas las acciones^m que las conforman (ya sean verbales, gestuales, de la mirada), al igual que su combinación, promueven una IP.

Las estrategias de grado 0 de indireccionalidad presentan, entonces, las siguientes características generales:

{ Están asociadas con una IP, la que constituye su interpretación por defecto. Esto ocurre porque, tanto las acciones^m que las conforman, como el resultado de la combinación entre ellas, es decir la acción estratégica realizada, también se interpreta según una IP.

{ La intención comunicativa del actor tiende a que su interlocutor interprete su estrategia en función de una IP relevante al contexto de situación.

{ La negociación de su significado implica la realización de un proceso inferencial mínimo, que requiere la recuperación de información de tipo léxico–gramatical–sintáctica (en el caso de las acciones^m verbales) y el reconocimiento de los gestos emblema usados (en el caso de las acciones^m gestuales) y su relación con la información contextual.

{ La posibilidad de rechazar contextualmente su IP resulta casi nula.

La interpretación situada convencionalizada (IC) o el *grado 1* de indireccionalidad

Los significados interaccionales, sin embargo, no siempre son negociados en función de una IP. La acción^m verbal *hola*, por ejemplo, puede ser usada estratégicamente para cumplir otras funciones y promover interpretaciones que difieren de la antes mencionada. Suele usarse, por ejemplo, cuando se intenta reclamar mayor compro-

miso conversacional a un interlocutor que no está prestando atención durante una conversación que ya está en curso. En esas situaciones, se realiza la acción^m verbal *hola* —generalmente acompañada por un énfasis de entonación y de intensidad de la mirada— no para saludar al otro, sino para hacerle notar que demandamos que nos escuche o nos mire mientras le hablamos.

Otro ejemplo que podemos citar lo constituye el uso frecuente de la acción^m verbal «¿qué hacés?» para saludar a alguien, y no para preguntarle qué actividad o tarea está desarrollando. En un contexto de situación de un encuentro informal entre dos personas, esa estrategia de saludo es un recurso típico de la variedad rioplatense del español y no se registra, en cambio, en la variedad peninsular.

Nos interesa poner énfasis entre las diferentes estrategias posibles para realizar la acción de saludar porque, a diferencia de lo que ocurre con el uso de la acción^m verbal «hola» —que es interpretable como saludo de manera preferida para cualquier hablante de español con un mínimo conocimiento de la lengua en uso— la acción^m verbal «¿qué hacés?» puede generar algún conflicto de interpretación para los hablantes de español que no estén familiarizados con las pautas socioculturales del español rioplatense específicamente, es decir, que no han alcanzado un nivel de inmersión suficiente en esta comunidad lingüística. Podemos citar, al respecto, el testimonio de una usuaria (hablante nativa de español, oriunda de Madrid) que participa en un foro de lenguas y hace referencia a esta situación:

Al principio, cuando en Argentina me preguntaban «¿qué tal, cómo andás, qué hacés?», me sentía obligada a responder: «Pues estoy bien; y mira, justo ahora estaba leyendo tal cosa, o charlando con no sé quién». Hasta que caí en la cuenta de que a ese hilo de preguntas, que terminan con «¿qué hacés?» se responde tranquilamente con un «todo bien». No te están preguntando «¿qué estás haciendo?», sino solamente «¿cómo estás?»: curioso, ¿no? Y seguro que hay mil como ésta en todos los países.³

En esos casos, no es el desconocimiento de la lengua lo que dificulta la negociación del significado interaccional, sino la falta de familiaridad con las normas socioculturales específicas de uso de una variedad lingüística determinada.

En lugar de hablar de acciones^m que se usan estratégicamente para negociar su significado en base a una IP, en esos casos hablamos de acciones estratégicas que promueven una *interpretación situada convencionalizada* (IC), relativamente estable de las acciones^m que la conforman, que se encuentra garantizada socioculturalmente por su uso habitual y extendido en una comunidad lingüística determinada (Hymes, 1996). Esas estrategias de indireccionalidad se ubican en el *grado I* de la escala propuesta.

En la mayoría de los casos similares a ese, la activación de la inferencia pragmática para negociar el significado interaccional de las estrategias discursivas se realiza de manera inconsciente (Holtgraves, 1994, 1998) por los participantes hablantes de español rioplatense como lengua primera (L1). Por pertenecer a esa comunidad

lingüística, ellos tienen incorporadas y naturalizadas dichas pautas, por lo tanto, la IC es para ellos la opción preferida en lugar de la IP. Es así que, desde una perspectiva intracultural —entre hablantes de una misma comunidad lingüística— el *grado I* de indireccionalidad puede pasar desapercibido. Sin embargo, no sucede lo mismo cuando alguno de los participantes pertenece a una cultura o comunidad lingüística diferente. En esos casos, como señalamos con el ejemplo de la usuaria madrileña del foro de lenguas, es probable que apelen como primera opción a la interpretación de la acción estratégica según su IP y se produzca algún tipo de malentendido.

Dentro de este grado de indireccionalidad se incluyen también algunos giros idiomáticos y los usos más cristalizados de algunas figuras retóricas (metáforas, comparaciones, hipérbolos, ironías, etc.) de uso corriente. Proponemos, como ejemplo, el siguiente fragmento de la película *El secreto de sus ojos* (Campanella, 2009). Tiene diez segundos de duración. Se desarrolla en el interior de una oficina de un juzgado penal. Los participantes son Espósito (A.), empleado del juzgado, Irene (B.), la jueza a cargo y Pablo (C.), otro empleado.

[A., B. y C. están hablando sobre un caso policial en la oficina de B.]

A. ayer me lo encontré a morales en retiro \

A. sabe lo que estaba haciendo/
B. ---a A. =
= me rompieron la bola de cristal \=

16 {texturas 15



{fotograma 1}



{fotograma 2}



{fotograma 3}

En esta situación, el uso estratégico de la acción^m verbal *me rompieron la bola de cristal*\, en combinación con la dirección y fijación de la mirada de Irene y su gestualidad, tiene como IC —sumada a una carga irónica que puede ser también materia de análisis— la de constituir una respuesta negativa frente a un pedido de información sobre algún tópico específico.

Ese significado no se negocia, directamente, a partir de la IP de la acción^m verbal de Irene, sino del hecho de que es una unidad de entonación afirmativa usada, típicamente, para promover esa interpretación («No sé»). Esta IC se deriva de un procesamiento inferencial que podría implicar el desarrollo de una serie de pasos como la siguiente: l } ante la pregunta de Espósito por el conocimiento sobre la actividad de Morales,

{ georgina lacanna }
{ el concepto de indireccionalidad en la interacción conversacional }
{ pp. 5-25 }

Irene responde, mirándolo fijamente y con una mueca irónica, que alguien rompió su bola de cristal; 2} dado que una IP de esa acción^m verbal no resultaría relevante para el intercambio, lo más probable es que requiera de otro tipo de interpretación situada; 3} una bola de cristal se asocia con el objeto que usan las personas que practican artes adivinatorias; 4} si la bola de cristal está rota, no puede cumplir su función; 5} dado que Irene no es una adivina, es probable que esté comparando su situación a la de una adivina sin su bola de cristal; 6} por lo tanto, está intentando comunicarle a Espósito que no puede adivinar qué estaba haciendo Morales en Retiro; 7} si no puede adivinarlo es porque tampoco lo sabe; 8} está intentando decirle que no sabe qué estaba haciendo Morales en Retiro.

A pesar de la cantidad de inferencias que se detallan, por el hecho de ser una «frase hecha» altamente convencionalizada y directamente relacionada con una IC relativamente estable en esta comunidad lingüística, su grado de indireccionalidad resulta casi imperceptible —e inversamente proporcional a su alto grado de indeligibilidad (Grice, 1975, 1989)— para hablantes que comparten las mismas pautas lingüísticas y socioculturales. No necesariamente ocurre lo mismo, sin embargo, con los que no las comparten.

Las estrategias discursivas que se sitúan en el *grado 1* de indireccionalidad de la escala que proponemos presentan las siguientes características:

{ Son estrategias de uso extendido y fácilmente reconocibles en una comunidad lingüística específica.

{ Para negociar su significado es necesario realizar un proceso inferencial mínimo que consiste en descartar la IP de la acción^m verbal, si es que la hubiera, en favor de una IC.

{ La posibilidad de cancelar su IC en favor de una IP resulta forzosa contextualmente, aunque es posible.

{ Su grado de indireccionalidad resulta casi imperceptible para los hablantes de la comunidad lingüística de la que forman parte. Para ellos, este tipo de estrategias están incorporadas al repertorio de uso diario de la lengua. Por lo tanto, cuando las realizan no siempre tienen la intención comunicativa de hacerle notar a su interlocutor que están siendo indirectos, aunque también puede darse el caso de que esto suceda. Esto genera que, en la mayoría de los casos, se las interprete como si fueran variantes del *grado 0* de indireccionalidad.

La interpretación situada estratégica (IE) o el *grado 2* de indireccionalidad

Reconocemos, por último, un tercer grado de indireccionalidad que ubicamos en el número 2 de la escala. A diferencia de lo que ocurre con los ejemplos anteriores, su interpretación situada no está convencionalizada de manera paradigmática —ni lingüística (IP) ni socioculturalmente (IC)— y no es, por lo tanto, estable. Las estrategias que presentan un *grado 2* de indireccionalidad constituyen acciones o reacciones estratégicas realizadas por un sujeto social particular, en un contexto situacional específico, para la consecución de un determinado fin pragmático. En esos casos, para negociar el significado interaccional se requiere la activación de un procesamiento más

complejo de inferencias pragmáticas y, la mayoría de las veces, resulta necesaria una actitud ostensiva del actor para hacer evidente el grado de indireccionalidad mayor de la acción y evitar la generación de algún malentendido, ya sea entre hablantes de la misma lengua o no, en la conversación.

En consecuencia, uno de los rasgos que caracterizan a las acciones estratégicas en *grado 2* de indireccionalidad es que tienden a ser pragmáticamente marcadas. Cuando nos encontramos frente a alguno de estos casos, la combinación de las acciones^m que las conforman promueve la negociación de los significados en función de lo que llamamos una *interpretación situada estratégica* (IE).

Este último grado de indireccionalidad es el más difícil de describir y ejemplificar, justamente por su carácter idiosincrático y por el nivel de complejidad que representa, ya que a diferencia de los casos de *grado 1*, no se encuentra asociado a la realización de acciones específicas (saludos, pedidos, etc.) por convencionalización.

Como ejemplo, proponemos analizar una escena de la película *Tesis sobre un homicidio* (Goldfrid, 2013). Tiene quince segundos de duración y consiste en una conversación que se desarrolla en el interior de un café de Buenos Aires entre dos participantes que se conocen: Roberto (A.) y Laura (B.).

[A. está sentado
en un bar]

B. hola\
A. =---a B. =
= laura\
= ||

A. que hacés acá/
B. =---a A. = ||
= y alguien tenía que
pagar el alquiler \=

18 { texturas 15



{fotograma 1}



{fotogramas 2 y 3}



{fotograma 4}

A. =---a B. =(2)
= cómo estás/=

B. =---a A. =
= ahí: \=

A. =---a B. =
= querés que hablemos/=

B. =---a A. =
= dale \=
= →[asiente con la cabeza]←=



{fotogramas 5 y 6}



{fotogramas 7 y 8}

{ georgina lacanna }
{ el concepto de
indireccionalidad
en la interacción
conversacional }
{ pp. 5-25 }

La interacción comienza cuando Laura se acerca a la mesa en la que se encuentra sentado Roberto y lo saluda a través de una unidad de entonación afirmativa (*hola*). Éste reacciona elevando la mirada hacia ella y pronunciando su nombre. Esto demuestra que ambos se conocen. Hasta acá se observa que las estrategias de ambos participantes pueden ubicarse en el *grado 0* de indireccionalidad, es decir, la negociación de significados se da en términos de una IP.

Después de transcurrida una breve pausa, en la que ambos se dirigen mutuamente la mirada, Roberto toma la iniciativa y utiliza una nueva acción^m verbal con entonación interrogativa (*qué hacés acá*) a lo que la mujer reacciona con otra acción^m verbal con entonación afirmativa (*y alguien tenía que pagar el alquiler*), sin dejar de mantener el contacto con la mirada y culminando la emisión con una sonrisa apenas pronunciada (fotograma 4). La pregunta de Roberto se ubica nuevamente en el *grado 0* en la escala de indireccionalidad, ya que constituye un pedido de información sobre qué actividad está realizando Laura en ese lugar. La reacción de ella, en cambio, presenta características diferentes, que hacen que la negociación de su significado se dé necesariamente en términos de una IE. Sostenemos esto porque, si tuviéramos que decir cuál es la IP de su respuesta, diríamos que significa algo semejante a que «alguna persona tenía la obligación de pagar por el alquiler de alguna cosa». Por el contrario, el uso estratégico de esa acción^m verbal, en este contexto de situación específico y como respuesta a la pregunta anterior del hombre, significa, aproximadamente, «lo que estoy haciendo acá es trabajar».

La negociación de este significado se produce por la mediación de un proceso inferencial complejo que implica poner en relación la IP de la acción^m verbal, su relevancia en ese contexto interaccional en particular y la intención comunicativa de la participante. La pregunta de Roberto se construye, desde el aspecto léxico-gramatical, con un proceso material en segunda persona singular (*hacés*), dirigida a un interlocutor en particular designado además por la dirección de su mirada y refiere a un espacio determinado que se señala a través de un deíctico discursivo (*acá*). La respuesta se construye, en cambio, con un sujeto indefinido en tercera persona (*alguien*) y un proceso material (*pagar*) modificado por un modalizador de obligación (*tenía que*). La acción (*pagar el alquiler*) no se corresponde con el tipo de acciones habituales que se realizan en un café, lugar en el que se está desarrollando el intercambio.

Por lo tanto, si tuviéramos que describir, de manera resumida, el proceso inferencial a través del cual Roberto y Laura negocian el significado interaccional de *y alguien tenía que pagar el alquiler* como «lo que estoy haciendo acá es trabajar» sería posible decir que incluye como mínimo la enumeración de los siguientes supuestos: 1} las personas que no tienen una vivienda propia pagan un alquiler por el lugar en el que viven; 2} una de las formas para obtener dinero para pagar un alquiler es trabajar a cambio de recibir una suma de dinero; 3} Roberto y Laura están en un café; 4} un café es un lugar en donde las personas pueden trabajar; 5} Laura está usando un uniforme y tiene un cartel con su nombre escrito sobre el mismo; 6} por lo tanto, la hipótesis más posible es que al responder la pregunta de Roberto, Laura esté intentando significar «lo que estoy haciendo acá es trabajar».

Es más, si tomamos en consideración que la acción de responder se realiza multimodalmente a través de la interacción de varias acciones^m (acción verbal realizada mediante la unidad de entonación afirmativa, dirección de la mirada hacia el hombre, gesto de sonreír levemente) podemos afirmar también que parte del significado de su respuesta es la evaluación de que la pregunta de Roberto, en ese contexto, resulta obvia. El significado que se está negociando en este caso sería entonces «lo que estoy haciendo acá es trabajar, y eso es algo obvio».

La reacción de Roberto confirma esta hipótesis, ya que, al tiempo que dirige su mirada hacia el cartel del uniforme con el nombre de Laura, asiente en silencio mediante un leve movimiento de cabeza de arriba hacia abajo y esboza también un gesto de sonrisa cómplice.

Este ejemplo es una muestra de lo que denominamos el *grado 2* en la escala de indireccionalidad, en el que es necesario apelar a una IE para negociar los significados interaccionales que se ponen en juego.

Resumimos los principales rasgos de las estrategias discursivas que implican un *grado 2* de indireccionalidad en los siguientes:

{ Son estrategias discursivas realizadas por el participante de una situación específica en función de los recursos semióticos de los que dispone para conseguir un fin pragmático determinado. Su alto grado de indireccionalidad hace que su procesamiento inferencial sea mayor.

{ Cuanto más cercana la relación interpersonal con el interlocutor, mayor es la posibilidad de negociar la IE de manera exitosa.

{ Por no estar asociados con una IP ni con una IC, pueden generar efectos discursivos como la vaguedad, la ambigüedad o la ironía, que pueden ser explotados, por ejemplo, para significar algo dejando abierta la posibilidad de retractarse de eso mismo.

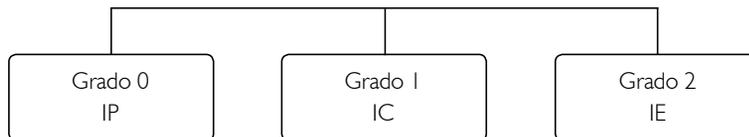
{ En la mayoría de los casos de indireccionalidad de *grado 2*, existe la posibilidad de rechazar una IE en favor de una IP, si fuera necesario, según la reacción del interlocutor o el posterior desarrollo del intercambio.

{ El/los significado/s que comunica/n son de carácter indeterminado y pueden dar lugar a diferentes interpretaciones.

{ Quien las realiza, generalmente tiene la intención de hacerle notar a su interlocutor que está actuando de manera indirecta.

20 { texturas 15

La escala de indireccionalidad propuesta queda graficada de la siguiente manera:



{ georgina lacanna }
{ el concepto de indireccionalidad en la interacción conversacional }
{ pp. 5-25 }

Conclusiones

La indireccionalidad es un fenómeno discursivo relevante que se encuentra involucrado en el proceso de negociación de los significados cada vez que usamos el lenguaje para comunicarnos con otros. Es decir, toda acción comunicativa es, en mayor o menor grado, indirecta. El procesamiento inferencial que forma parte de toda instancia de significación, puede resultar menos o más complejo en relación con el grado de indireccionalidad que plantea la interpretación de los mensajes y la negociación de sus significados. A un mayor grado de indireccionalidad, se amplía el abanico de interpretaciones posibles.

Todo significado se negocia en relación con un contexto de situación específico. Por lo tanto, no hay significados preexistentes, sino posibles interpretaciones relativamente estables, ya sea por convención lingüística (IP) o por convencionalización de uso en una comunidad lingüística (IC).

Se reconocieron tres grados de indireccionalidad en una escala que va del 0 al 2:

a} Un *grado 0*, para referirnos a aquellos significados interaccionales que se asocian típicamente con acciones estratégicas que promueven una IP.

b} Un *grado 1*, para los significados que se negocian en función de una IC estable que han adquirido determinadas acciones estratégicas a partir de un uso sociocultural extendido en una comunidad lingüística.

c} Un *grado 2*, para aquellas acciones estratégicas cuyos significados interaccionales no se asocian a ninguna interpretación estable, sino que promueven una IE que se co-construye a partir de la mediación de un procesamiento complejo —consciente o no— de inferencias pragmáticas. Dentro de éstas se incluye descartar una posible IP y una posible IC de las acciones^m que las conforman.

Es decir, en los tres grados de la escala propuesta se producen interpretaciones situadas: la negociación de los significados siempre se realiza en relación con contextos interaccionales específicos. Además, en los tres, esas interpretaciones se encuentran mediadas por procesos inferenciales de diversa complejidad. La diferencia radica en el hecho de que, en el *grado 0*, la interpretación situada implica la realización de un proceso inferencial mínimo, que requiere la recuperación de información de tipo léxico-gramatical-sintáctica (en el caso de las acciones^m verbales) y el reconocimiento de los gestos emblema usados (en el caso de las acciones^m gestuales) y su relación con la información contextual de carácter sociocognitivo. En el *grado 1*, además del conocimiento anterior, operan de manera preponderante las pautas de convencionalización sociocultural y la interacción de los modos para garantizar una interpretación situada estable que difiere de una IP de la acción^m verbal. En esos casos, si bien el procesamiento inferencial de la información no reviste mayor complejidad para los hablantes que están familiarizados con dichas pautas, sí puede resultar para aquellos que no lo estén. En el *grado 2*, la interpretación situada no está convencionalizada ni lingüística (IP) ni socioculturalmente (IC), por lo tanto, depende necesariamente de la intermediación de un proceso inferencial más complejo que permita procesar

estratégicamente toda la información aportada multimodalmente y reconstruir —de manera hipotética— la intención comunicativa del participante.

La perspectiva multimodal que abordamos nos permitió demostrar que el significado resultante del intercambio comunicativo es siempre producto de la interacción entre los diferentes modos y así también lo son las inferencias que permiten que los interactuantes reconozcan, interpreten y comuniquen esos significados en la interacción.

Referencias bibliográficas

- Álvarez-Pereyre, M. (2011).** Using film as linguistic specimen. Theoretical and practical issues. En Piazza, R. et al. (Eds.), *Telecinematic Discourse. Approaches to the language of films and television series* (pp. 47–67). Amsterdam: John Benjamins.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987).** *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: University Press.
- Dubois, J.W. (1991).** Transcription design principles for spoken discourse research. *Pragmatics*, 1, 71–106.
- Goffman, E. (1966).** *Behavior in Public Places. Notes on the Social Organization of Gatherings*. New York: Free Press.
- Goffman, E. (1967).** *Interaction ritual: essays on face to face behavior*. Garden City: New York.
- (1981). *Forms of talk*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Goodwin, C. (1981).** *Conversational Organization: Interaction between Speakers and Hearers*. New York: Academic Press.
- Grice, H.P. (1957).** Meaning. *Philosophical Review*, 66, 377–388.
- (1969). Utterer's meaning and intentions. *Philosophical Review*, 78(2), 147–177.
- (1975). Logic and Conversation. En P. Cole & J. Morgan (eds.) *Syntax and Semantics. Volume 3: Speech Acts* (pp. 22–40). New York: Academic Press.
- (1989). *Studies in the way of words*. Harvard: University Press.
- Gumperz, J. (1982).** *Discourse strategies*. Cambridge: University Press.
- (1996). The linguistic and cultural relativity of conversational inference. En J. Gumperz y S. Levinson (Eds.), *Rethinking Linguistic Relativity* (pp. 374–407). Cambridge: University Press.
- (2000). Inference. *Journal of Linguistic Anthropology*, 9, 131–133.
- (2003). A discussion with John Gumperz. En S. Eerdmans et al. (Eds.), *Discussions with John Gumperz*. Philadelphia: John Benjamins.
- Halliday, M.A.K (1978).** *El lenguaje como semiótica social*. México: Fondo de Cultura Económica.
- (1985). *Introduction to functional grammar*. London: Arnold.
- Halliday, M. y Matthiessen, C. (2004).** *An introduction to functional grammar*. London: Arnold.
- Hodge, R. y Kress, G. (1988).** *Social semiotics*. Cornell: University Press.
- Holtgraves, T. (1994).** Communication in context: Effects of speaker status on the comprehension of indirect requests. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 20, 1205–1218.

- (1998). Interpersonal foundations of conversational indirectness. En Fusell, S. y Kreuz, R. (Eds.), *Social and Cognitive Approaches to Interpersonal Communication* (pp. 71–90). New York: Psychology Press.
- Hymes, D. (1996).** *Ethnography, linguistics, narrative inequality. Toward an understanding on voice*. London: Taylor and Francis.
- Jewitt, C. (Ed.) (2009).** *The Routledge Handbook of Multimodal Analysis*. London: Routledge.
- Kendon, A. (1988).** How gestures come become like words. En Poyatos, F. (Ed.), *Cross-Cultural Perspectives in Nonverbal Communication* (pp. 131–141). Toronto: Hogrefe.
- (1992). The negotiation of context in face-to-face interaction. En Duranti, A. y Goodwin, C. (Eds.), *Rethinking context* (pp. 323–334). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kress, G. et al. (1997).** Semiótica discursiva. En Van Dijk, T. (Comp.), *El discurso como estructura y proceso*. Estudios del discurso: introducción multidisciplinaria. Vol. 1, Barcelona: Gedisa.
- Leech, G. (1983).** *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Levinson, S. (1983).** *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (2000). *Significados presumibles*. Madrid: Gredos.
- McNeill, D. (1992).** *Hand and Mind: What Gestures Reveal About Thought*. Chicago: University of Chicago Press.
- (2005). *Gesture and Thought*. Chicago: University of Chicago Press.
- Menéndez, S.M. (2009).** Estrategias, registros y géneros discursivos: de la realización a la recurrencia. *Actas del IV Coloquio de ALEDAR: Universidad Nacional de Córdoba*.
- (2012). Multimodalidad y estrategias discursivas: un abordaje metodológico. *Revista Latinoamericana de Estudios del Discurso*, 12(1), 57–74.
- Moreno Jaén, M. y Rodríguez Martín, M.E. (2009).** Teaching conversation through films: a comparison of conversational features and collocations in the BNC and a micro-corpus of movies. *The International Journal of Learning*, 16(7), 445–458.
- Norris, S. (2004).** *Analyzing Multimodal Interaction. A Methodological Framework*. London: Routledge.
- (2006). Multiparty Interaction. A multimodal perspective on relevance. *Discourse Studies*, 8(3), 401–421.
- (2009). Modal density and modal configuration: multimodal actions. En Jewitt, C. (Ed.), *The Routledge Handbook of Multimodal Analysis* (pp. 78–90). London: Routledge.
- (2011). *Identity in (Inter)action. Introducing Multimodal (Inter)action Analysis*. Göttingen: De Gruyter Mouton.
- Payrató, L. (1995).** Transcripción del discurso coloquial. En Cortés Rodríguez, L. (ed.) *El español coloquial. Actas del I Simposio sobre Análisis del Discurso Oral* (pp. 43–70). Almería: Universidad de Almería, Servicio de Publicaciones.
- Sacks, H, Schegloff, E y Jefferson, G. (1974).** A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation. *Language*, 50, 696–735.
- Schegloff, E. y Sacks, H. (1973).** Opening up closings. *Semiotica*, 8, 289–327.
- Searle, J. (1975).** Actos de habla indirectos. *Teorema*, 7(1), 23–53.
- Strauss, A. y Corbin, J. (2002).** *Bases para la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Antioquía: Editorial Universidad de Antioquía.

- Tannen, D. (1981).** Indirectness in discourse: ethnicity as conversational style. *Discourse processes*, 4, 221–238.
- (1992). *That's not what I mean!* London: Virago Press.
- (2005). *Conversational style. Analyzing talk among friends.* Oxford: University Press.
- Taylor, C. (2004).** The language of film: corpora and statistics in the search for authenticity. *Notting Hill (1998) – A case study. Miscelánea: a journal of english and american studies*, 30, 71–85.
- Vasilachis de Gialdino, I. (2006).** *Estrategias de investigación cualitativa.* Barcelona: Gedisa.
- Wilson, D. y Sperber, D. (1981).** On Grice's theory of conversation. En Werth, P. (Ed), *Conversation and discourse structure and interpretation* (pp. 155–178). London: Croom Helm.

Filmografía

- Borensztein, S. (director) (2011).** *Un cuento chino* [Película]. Argentina/España: Alta Classics.
- Campanella, J. (director) (2009).** *El secreto de sus ojos* [Película]. Argentina/España: Tornasol Films SA/Haddock Films SRL/100 bares SA.
- Goldfrid, H. (director) (2013).** *Tesis sobre un homicidio* [Película]. Argentina/España: BD Cine/Tornasol Films/Telefé/DirectTV/Haddock Films/Castañore Films.

Notas

¹ Este artículo forma parte de mi tesis doctoral titulada Los grados de indirectividad en la negociación de significados en la interacción. Una propuesta multimodal de aplicación para la clase de ELSE, desarrollada en el marco de un proyecto de investigación financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica denominado «Multimodalidad y ELSE», dirigido por el Dr. Salvio Martín Menéndez.

¹ En adelante, cada vez que utilicemos el término «interacción» será en referencia a la interacción de tipo conversacional cara a cara y no a otro tipo de interacción.

² «Transana» es un programa para el análisis cualitativo de textos, imágenes, audio y video. Es desarrollado y mantenido por David Woods en el Wisconsin Center for Education Research, en la Universidad de Wisconsin–Madison.

³ Testimonio recogido de <http://forum.wordreference.com/threads/qu%C3%A9-tal-c%C3%B3mo-and%C3%A1s-qu%C3%A9-hac%C3%A9s.1666582/>.

Apéndice.

Simbología de transcripción utilizada

- { Tipos entonativos: Declarativos \
Interrogativos /
Imperativos !
En suspensión –

{ Pausas:	Breves Medianas Largas (n° de segundos)
{ Solapamientos:	= texto del participante A = = texto del participante B =
{ Interrupción o frase inacabada:	texto_
{ Alargamiento de un sonido:	texto:
{ Intensidad:	Fuerte {(f) texto} Suave {(s) texto}
{ Tono:	Alto {(a) texto} Bajo {(b) texto}
{ Segmento acentuado:	texto
{ Tempo:	Acelerado {(ac) texto} Lento {(dc) texto}
{ Comentarios del transcriptor:	[texto]
{ Otros símbolos:	Incomprensible xxx Dudoso {i? texto} Sonido inarticulado «x»
{ Movimientos corporales o gestos:	→ inicio del gesto [descripción] ← final del gesto
{ Simultaneidad del habla y de los gestos o movimientos de un mismo hablante:	= texto = = → [descripción del gesto o movimiento] ← =
{ Simultaneidad entre habla y gestos de diferentes hablantes:	A. = texto = B. = → [descripción del gesto o movimiento] ← =
{ Mirada:	---- a nombre del destinatario
{ Sincronización texto e imagen:	Texto Imagen {fotograma n°}
{ En la imagen:	para señalar la dirección de los movimientos o gestos:  para señalar la dirección de la mirada: 