

Clasificación de actos ilocutivos intersubjetivos*

William B. Stiles
Universidad de Miami

Un acto ilocutivo no sólo presupone un hablante, sino también otra persona que sea el receptor destinatario de la fuerza ilocutiva de la emisión. Así, todo acto ilocutivo tiene un componente intersubjetivo; conecta dos centros de experiencia de una forma determinada. Este artículo propone que la fuerza ilocutiva intersubjetiva de una emisión depende de (1) si se refiere a la experiencia del hablante o a la del otro, (2) si adopta el punto de vista del hablante o el del otro, y (3) si el hablante ha de presuponer un conocimiento específico del otro para realizar la emisión. Estos tres principios dicotómicos de la clasificación se denominan fuente de experiencia, marco de referencia y foco, respectivamente. La taxonomía MRV (Modalidades de Respuesta Verbal) propuesta en este artículo es una clasificación de los actos ilocutivos intersubjetivos, una forma de agrupar las posibles microrrelaciones entre el hablante y su interlocutor.

Palabras clave: Uso del lenguaje, actos ilocutivos, microrrelaciones, modalidades de respuesta verbal.

An illocutionary act presupposes not only a speaker, but also an other who is intended recipient of utterance's illocutionary force. Thus every illocutionary act has an intersubjective component: it connects two centers of experience in a particular way. This article proposes that the intersubjective illocutionary force of an utterance depends on (1) whether it concerns the speaker's or other's experience, (2) whether it takes the speaker's or other's viewpoint, and (3) whether or not the speaker must presume specific knowledge of the other to make the utterance. These three dichotomous principles of classification are called source of experience, frame of reference and focus, respectively. The VRM (Verbal Responses Modes) taxonomy proposed in this article is a classification of these intersubjective illocutionary acts, a systematic way of grouping possible microrelationships of speaker to other.

Key words: Language Use, Illocutionary Acts, Microrelationship, Verbal Response Mode Forms.

* Traducción de Lluís Botella.

Dirección del autor: William B. Stiles. Department of Psychology, Miami University, Oxford, Ohio 45056.

En su conferencia «Memorial William James» en la Universidad de Harvard en 1955, J.L. Austin (1975) definió un acto *ilocutivo* como el que se lleva a cabo al realizar una emisión, para diferenciarlo del simple hecho de pronunciar las palabras (acto *locutivo*), de la producción de algún efecto externo sobre las acciones o actitudes de los demás (acto *perlocutivo*), y del contenido proposicional de la emisión (si lo tiene). Por ejemplo, al pronunciar «¿quién era Aristóteles?» el hablante *formula una pregunta*; al pronunciar «El gato está sobre el felpudo», el hablante *hace una declaración* (o una afirmación, etc.). Preguntar y declarar (afirmar) son actos ilocutivos.

Tal como implica el planteamiento de Austin, y como más adelante elaboraron Searle (1969), Vendler (1972) y otros, la fuerza ilocutiva de una emisión depende de la intención comunicativa del hablante, que debe inferirse del contexto. Las mismas palabra pueden tener una fuerza ilocutiva diferente —o carecer de ella— en contextos diferentes. Por ejemplo, la emisión, «La papelera está llena», puede ser una simple afirmación, o puede tener la fuerza de una directriz si se dirige a alguien que es reponsable de vaciarla. Mi emisión, «Cierra la puerta», tiene la fuerza ilocutiva de un mandato (directriz, orden, petición, sugerencia, etc.) si mi intención es mandar a alguien que cierre la puerta. Sin embargo, en el contexto de este artículo, «Cierra la puerta» carece de tal fuerza puesto que yo, el autor, no estoy mandándole a Vd., el lector, que haga nada.

Los análisis de Searle y Vendler demuestran que los actos ilocutivos presuponen un hablante —un centro de experiencia cuya intención define el acto. A ello añadiría que los actos ilocutivos también presuponen un receptor destinatario. Es decir, la fuerza ilocutiva debe ejercerse sobre otra persona. Por ejemplo, «Cierra la puerta» sólo tiene fuerza directiva sobre la persona a la que se dirige, no sobre alguien que lo oye por casualidad. Si no hay receptor intencional, no hay acto ilocutivo. (Sin embargo el receptor puede ser una colectividad difusa, como el público al que se dirigen las afirmaciones de este artículo.) La fuerza *ilocutiva* del receptor viene enteramente determinada por el hablante y es diferente de su efecto *perlocutivo*. Por ejemplo, que yo le diga a alguien «Cierra la puerta» tiene la fuerza ilocutiva de una directriz sobre esa persona independientemente de si su efecto *perlocutivo* es de obediencia, negativa, rabia o incomprensión.

Mi idea es, pues, que todo acto ilocutivo incluye un aspecto *intersubjetivo*; conecta dos centros de experiencia de una forma determinada (véase Russell y Stiles, 1979). La fuerza ilocutiva intersubjetiva de una emisión describe la cualidad particular del impacto de un centro de experiencia sobre otro. O, dicho de otra forma, el aspecto intersubjetivo de un acto ilocutivo es el que define la relación del hablante con otro por esa emisión.

Igual que Austin (1975), Searle (1969), Vendler (1972), Ohmann (1972), Fraser (1975), Green (1977), Hancher (1979), Wunderlich (1976, revisado por Aijmer 1980), Bach y Harnish (1979) y otros, reconozco similitudes familiares entre los actos ilocutivos. Por ejemplo, los mandatos, órdenes, sugerencias, consejos, permisos y prohibiciones son intentos por parte del hablante de guiar la conducta del otro. De igual forma, las declaraciones, afirmaciones, informes, peticiones, argumentaciones y aseveraciones son representaciones de la realidad objetiva. En el seno

de tales familias, las etiquetas se solapan en gran medida (por ejemplo, muchas emisiones pueden ser igualmente descritas como declaraciones, afirmaciones o informes), mientras que las distinciones entre familias parecen mucho más acentuadas. Ello sugiere la existencia de dimensiones o principios subyacentes mediante los que tales familias se mantienen segregadas.

Una taxonomía

Este artículo presenta tres principios clasificatorios, cada uno de los cuales emplea la dicotomía natural «hablante vs. otro». Una emisión puede tener al hablante o al otro como *fuerza de experiencia*; puede emplear el *marco de referencia* del hablante o del otro; puede tener al hablante o al otro como *foco*. Las ocho combinaciones posibles de valores del «hablante» y el «otro» en estos tres principios definen familias de actos ilocutivos intersubjetivos mutuamente excluyentes. Las ocho categorías, que en otro lugar (Stiles, 1978b; 1979; 1981; 1986a; 1987c) llamé *modalidades de respuesta verbal* (MRVs), son la Revelación (Rv), Recomendación (Rm), Aleccionamiento (A), Confirmación (C), Interrogación (Ig), Interpretación (Ip), Reconocimiento (Rc), y Reflexión (Rf). Esta taxonomía se resume en la Tabla 1. Ha surgido de una lista de modalidades identificadas por Gerald Goodman en la observación naturalista (Goodman y Dooley, 1976, 1988).

TABLA 1. TAXONOMÍA DE ACTOS ILOCUTIVOS INTERSUBJETIVOS

PRINCIPIOS DE CLASIFICACIÓN			CATEGORÍAS DEL ACTO
<i>Fuerza de experiencia</i>	<i>Marco de referencia</i>	<i>Foco</i>	<i>Modalidades de respuesta verbal (MRV)</i>
HABLANTE	hablante	hablante	Revelación
	hablante	otro	Recomendación
	otro	hablante	Aleccionamiento
	otro	otro	Confirmación
OTRO	hablante	hablante	Interrogación
	hablante	otro	Interpretación
	otro	hablante	Reconocimiento
	otro	otro	Reflexión

Sus principios se basan en una concepción psicológica de los procesos cognitivos humanos que considera a los individuos como *centros de experiencia*, y a la *experiencia* como una corriente continua que discurre por cada uno de los centros. Todo acto comunicativo puede construirse como un punto de contacto entre dos corrientes (o un intento de serlo). Para comunicar dos puntos de experiencia diferentes se necesitan dos actos comunicativos.

La realización gramatical del acto comunicativo es la *emisión*, que constituye la unidad de medida de la taxonomía MRV (Modalidad de Respuesta Verbal). Mi enumeración tentativa de qué se entiende por emisión incluye toda oración independiente, toda oración dependiente no restrictiva, todo elemento de un predicado compuesto, y todo término de reconocimiento, atención o saludo. La enumeración intenta evitar aquellos casos en los que el sentido de una emisión exige dos clasificaciones diferentes.

Principios clasificatorios

La *fuerza de experiencia* se refiere a si una emisión tiene que ver con las ideas, información, sentimientos o conducta del hablante o del otro. El tema de una Revelación, una Recomendación, un Aleccionamiento o una Confirmación es la experiencia del hablante, mientras que el de una Interrogación, Interpretación, Reconocimiento o Reflexión es la experiencia del otro. Por ejemplo, la Revelación «Me gustaría haber conservado mi colección de cromos de cine» se refiere a la experiencia del hablante (un deseo) mientras la Interrogación «¿Dónde están las servilletas de papel?» se refiere a la experiencia del otro (conocimiento de la ubicación de las servilletas de papel). De forma similar, el Aleccionamiento «el Oviedo gana al Milán» comunica una información poseída por el hablante, mientras que el Reconocimiento «Oh», comunica la recepción de la comunicación del otro.

El *marco de referencia* se refiere a si la experiencia (el tópico central de la emisión) se expresa desde el punto de vista del hablante o desde un punto de vista compartido con el otro. Un marco de referencia es la constelación de ideas, sentimientos, recuerdos, etc. que le da a una experiencia el sentido que posee en una emisión concreta; consiste en la asociación mental —las «experiencias» relacionadas— que rodea a la experiencia central. La relación de una experiencia con su marco de referencia es similar a la de figura y fondo o a la de un acontecimiento y su contexto. Toda experiencia puede construirse en marcos de referencia alternativos. Los marcos de referencia, como las experiencias, son infinitamente variados; sin embargo, la taxonomía distingue sólo hablante vs. otro. La taxonomía sólo se ocupa de quién establece las asociaciones que dan a la experiencia central el sentido que posee en una emisión concreta, y no de qué son dichas asociaciones.

Estrictamente hablando, por supuesto, toda emisión significativa emplea el marco de referencia del hablante. No puede basar su significado *exclusivamente* en el marco de referencia del otro, pues entonces el hablante no comprendería su propia emisión. Por lo tanto la distinción es, en términos técnicos, si una emi-

sión emplea solamente el marco de referencia del hablante o uno que comparte con el otro. Como se muestra en la Tabla 1, la Revelación, Recomendación, Interrogación e Interpretación emplean el marco de referencia del hablante; mientras que el Aleccionamiento, la Confirmación, el Reconocimiento y la Reflexión emplean un marco de referencia compartido con el otro. Como ejemplo, la Revelación «Estoy enfadado con él» adopta la perspectiva interna del hablante, mientras que el Aleccionamiento «Insultó a mi hermana» adopta una perspectiva externa compartida con todo observador objetivo, incluido el otro. La Interpretación «Estás en un error» evalúa la experiencia del otro desde el punto de vista del hablante, mientras que la Reflexión «No te gusta lo que hizo» adopta el punto de vista interno del otro.

El *foco* se refiere a si el hablante presume saber implícitamente cuál es (o debería ser) la experiencia o el marco de referencia del otro. Una emisión está focalizada en el hablante si no requiere tal presunción; y está focalizada en el otro si la requiere. La Revelación, el Aleccionamiento, la Interrogación y el Reconocimiento están focalizados en el hablante en cuanto no requieren ninguna presunción específica respecto al otro. La Recomendación, la Confirmación, la Interpretación y la Reflexión están focalizadas en el otro pues requieren ciertas presunciones específicas sobre su experiencia privada o conducta volitiva (cuál es, ha sido, será o debería ser) de cara a adquirir el sentido que tienen. Por ejemplo, la Revelación «No me gusta la coliflor» desvela la experiencia del hablante en su propio marco de referencia y no presume nada del otro (foco en el hablante), mientras que la Recomendación «Cómete la coliflor» presume imponer una experiencia en el otro (foco en el otro). El Reconocimiento «Ajá» se refiere a la experiencia del otro en su marco de referencia pero no requiere ninguna presunción específica sobre el conocimiento del otro, mientras que la Reflexión «No quieres comer coliflor» presume un conocimiento específico de la experiencia del otro tal como él la contempla.

Cada una de las ocho categorías generadas por la combinación de estos principios implica la existencia de un hablante y un receptor destinatario. Por ejemplo, en una Revelación, el hablante revela una experiencia privada *al otro*; en una Recomendación, el hablante guía la conducta *del otro*; en una Interrogación, el hablante le pide información *al otro*. En este sentido, cada emisión conforma una *microrrelación* específica entre el hablante y el otro. La taxonomía es un puente conceptual que une los actos de habla individuales con el discurso de dos personas y las relaciones interpersonales. Como afirman Brown y Levinson (1978, p. 60):

Creemos que los patrones de construcción de mensajes, o «formas de decir las cosas», o simplemente el empleo del lenguaje, son parte de la misma esencia de las relaciones sociales... Descubrir los principios del empleo del lenguaje puede coincidir en gran medida con el descubrimiento de los principios mediante los que se construyen las relaciones sociales en su aspecto interactivo: de las dimensiones mediante las que los individuos se relacionan entre ellos de forma concreta.

Dado que toda emisión tiene una fuente de experiencia, un marco de referencia, y un foco, no es posible aislar los tres principios —poner casos de fuentes de experiencia independientes del marco de referencia y foco, por ejemplo—. Los

tres principios, al combinarse, se modifican mutuamente, dando a cada modalidad su carácter distintivo. En consecuencia, las diferentes modalidades pueden parecer más específicas de lo que sugeriría una simple combinación aditiva de principios. Por ejemplo, la Revelación («Ojalá tuviera tiempo para ir con vosotros») puede parecer muy diferente de la Interrogación («¿Te gustaría venir con nosotros?») a pesar de que sólo difieren en un principio (fuente de experiencia). No presumir ningún conocimiento de la experiencia del otro (foco en el hablante) resulta diferente cuando se habla de la experiencia propia (Revelación) y cuando se habla de la del otro (Interrogación). Las Interrogaciones implican una paradoja —hablar de algo de lo que no se presume nada— que les da su carácter «vacío», «incompleto» o «indagante» (Goody, 1978), mientras que las Revelaciones no implican dicha paradoja.

A la inversa, los principios se pueden combinar de forma que algunas modalidades parezcan más similares de lo que cabría esperar. Por ejemplo, la Revelación («Me siento intranquilo») y Reflexión («Te sientes intranquilo») difieren en los tres principios (Tabla 1), pero se parecen en que la fuente de experiencia, marco de referencia y foco son los mismos en cada caso (el «hablante» en la Revelación; el «otro» en la Reflexión), de forma que ambas expresan experiencias subjetivas desde el punto de vista de quien las experimenta. Así, los principios ofrecen explicaciones de las similitudes y complementariedades, además de las distinciones entre modalidades.

Los principios ayudan también a explicar porqué algunas categorías son presa de diferentes inoportunidades —por ejemplo, porqué la *fortuna* de un Aleccionamiento (en el sentido de Austin, 1975; es decir, fortuna como sinónimo de oportunidad) depende de su veracidad, mientras que la de una Recomendación depende de su factibilidad—. En cada caso, la fortuna de una emisión se juzga sólo en relación a su propio marco de referencia, dadas las presunciones hechas respecto a él (su foco). Por tanto la fortuna de las Revelaciones, Recomendaciones, Interrogaciones e Interpretaciones se juzga desde el punto de vista interno del hablante, mientras que la de Confirmaciones y Reflexiones debe juzgarse desde el punto de vista interno del otro (el marco de referencia privado del otro, del que el hablante presume un cierto conocimiento), y la de Aleccionamientos y Reconocimientos debe juzgarse desde un punto de vista externo (un marco de referencia que se comparte con el otro pero sobre el que no se presume ningún conocimiento específico). En este sentido, la taxonomía emplea principios epistemológicos más que usos sociales o convencionales para distinguir entre tipos de ilocuciones.

Categorías de Modalidad de Respuesta Verbal (MRV)

La consideración de cada una de las categorías («modalidades») puede contribuir a aclarar los tres principios y las diferentes condiciones de fortuna.

Una Revelación, tal como «Yo antes tenía miedo de las arañas», revela la experiencia del hablante (el miedo) en su marco de referencia (sentimientos y recuerdos asociados) y está focalizada en el hablante (no necesita presumir un co-

nocimiento específico del otro). Los informes sobre las experiencias subjetivas del hablante —pensamientos, sentimientos, percepciones, intenciones, etc.— son Revelaciones. Para resultar afortunada, una Revelación debe ser sincera; es decir, el hablante debe haber tenido realmente la experiencia con el significado que transmite. El criterio de sinceridad es el marco de referencia privado del hablante.

Una Recomendación, tal como «No deberías trabajar tanto», se refiere a la experiencia del hablante (la idea de trabajar menos) y emplea su marco de referencia (los sentimientos, conocimientos, razones, etc. que hay tras la sugerencia), pero está focalizado en el otro (presume imponer la experiencia del hablante sobre el otro). Las sugerencias, consejos, órdenes, mandatos, permisos y prohibiciones son Recomendaciones. Para ser afortunada, una Recomendación debe ser factible, es decir, el hablante debe creer posible que el otro siga la directriz ofrecida (para tener la experiencia que el hablante intenta imponer).

Un Aleccionamiento, tal como «Él se marchó en una limusina negra», se refiere a la experiencia del hablante (el conocimiento de lo que pasó). No presupone ningún conocimiento específico del otro (foco en el hablante), pero emplea su marco de referencia. El sentido de esta aparente contradicción radica en que el marco de referencia es uno compartido con *cualquier* otro. No hace presuposiciones específicas sobre la experiencia privada del receptor destinatario. Este marco de referencia común compartido es la realidad «objetiva» —el conocimiento que podría tener cualquier persona que se encontrase en el lugar oportuno, en el momento oportuno y estuviese dotada de las habilidades necesarias. Las declaraciones de hechos, afirmaciones, descripciones, caracterizaciones, etc. son Aleccionamientos. Para ser afortunado, un Aleccionamiento debe ser cierto; la información reportada debe encajar con los hechos objetivos.

Una Confirmación, tal como «Nosotros [tú y yo] nunca estamos de acuerdo en nada», sitúa la experiencia del hablante (la falta de acuerdo) en un marco de referencia *compartido*. El hablante presume conocer el marco de referencia del otro y emplearlo como contexto de la emisión. El acuerdo, desacuerdo y las expresiones de actitudes o experiencias compartidas son Confirmaciones. Para ser afortunada, una Confirmación debe ser a la vez sincera —describir correctamente la experiencia del hablante— e intuitiva —el hablante debe conocer el significado de esa experiencia para el otro—. En otras palabras, la fortuna de una Confirmación depende de la representación exacta de la experiencia privada del hablante y del otro.

Una Interrogación, como «¿Te acordaste de ir al banco?» se refiere a la experiencia del otro (el conocimiento de si fue o no al banco), emplea el marco de referencia del hablante (en efecto, el hablante busca información para colocarla en su propio marco de referencia), y está focalizada en el hablante (no es necesaria ninguna presunción de conocimiento por parte del otro; si lo supiera no tendría que preguntarlo). Para ser afortunada, una Interrogación debe ser susceptible de ser contestada por el otro, o al menos el hablante debe creer que lo es; es decir, el hablante debe creer que el otro puede disponer del conocimiento que encaja con el marco de referencia del hablante.

Una Interpretación, tal como «Te acabas de contradecir», se refiere a la experiencia del otro (en este caso, a su conducta verbal volitiva), pero la sitúa

en el contexto del marco de referencia del hablante (el hablante, empleando su conocimiento, recuerdos, etc., juzga la conducta del otro como contradictoria). Está focalizada en el otro, en el sentido de que el hablante presume un conocimiento específico de la experiencia de aquél (o de sus acciones volitivas) para poder evaluarlo. Los juicios, evaluaciones, etiquetados y explicaciones del otro son Interpretaciones. Nótese, con todo, que la evaluación de terceras partes u objetos (p. ej., obras de arte) no son clasificables como Interpretaciones en esta taxonomía, aunque puedan denominarse así coloquialmente. Para ser afortunada, una Interpretación debe ser aguda —debe caracterizar adecuadamente la experiencia del otro en términos del marco de referencia empleado por el hablante—.

Un Reconocimiento, como «Ajá» o «Sí» o «Bueno», se refiere a la experiencia del otro y emplea su marco de referencia, pero se focaliza en el hablante, es decir, no requiere ninguna presunción previa sobre la experiencia o marco de referencia del otro. La aparente paradoja de una emisión sobre algo de lo que no se presupone conocimiento se resuelve ante la falta de contenido proposicional o referencial. Los Reconocimientos se limitan a señalar la recepción de una comunicación o la receptividad ante ella por parte del otro; son respuestas de «canal de vuelta» (véase Duncan, 1972; 1974). Los saludos, como «Hola», y los términos de cortesía, como nombres y títulos, transmiten la receptividad a las comunicaciones del otro y se clasifican como Reconocimiento. Para ser afortunado, un Reconocimiento requiere sólo que el otro tenga algo que comunicar; es decir, debe ser adecuado al discurso del otro.

Una Reflexión como «Te sientes abandonada», se refiere a la experiencia del otro, tal como se contempla desde el marco de referencia del otro, y se focaliza en el otro —el hablante debe presuponer que comprende la comunicación del otro para replantearla—. Para ser afortunada, una Reflexión debe ser empática —debe articular con precisión lo que el otro está experimentando desde su punto de vista—.

Formas de las modalidades, modalidades mixtas y actos de habla indirectos

Cada una de las intenciones de las ocho modalidades está asociada con un conjunto más o menos distintivo de rasgos gramaticales, sobre todo persona y modo. Sin embargo, frecuentemente la forma gramatical asociada con una modalidad se emplea para expresar la intención de otra diferente. Por ejemplo, «¿Sabías que dos terceras partes de las plantas comestibles conocidas son originarias del Nuevo Mundo?» es una Interrogación formal, pero parece tener una intención Aleccionadora —transmisión de información objetiva—. De forma similar, «Me gustaría que dejaras de carraspear» mantiene parte de la fuerza de una Revelación aunque, evidentemente, tiene la misma intención que «deja de carraspear» (Recomendación). Toda emisión puede construirse como si comunicase dos niveles de información intersubjetiva: uno *formal* (explícito, superficial) que se manifiesta en su forma gramatical, y otro *intencional* (implícito, profundo), que debe inferirse del contexto.

La Tabla 2 ofrece un resumen tentativo de los rasgos gramaticales asocia-

dos con cada una de las ocho modalidades. Estas descripciones formales representan un consenso general entre mis colaboradores, yo mismo y los codificadores que han aplicado el sistema a transcripciones de diálogos respecto a qué rasgos gramaticales expresan típicamente las ocho intenciones definidas por los principios clasificatorios.

TABLA 2. RESUMEN DE LAS MODALIDADES DE RESPUESTA VERBAL (MRV)

<i>Revelación</i>	Primera persona singular o primera persona plural cuando el otro no es un referente.
<i>Recomendación</i>	Imperativo o segunda persona con verbo de permiso, prohibición u obligación.
<i>Aleccionamiento</i>	Tercera persona.
<i>Confirmación</i>	Primera persona plural cuando el otro es un referente o sujeto compuesto que incluya una referencia al hablante y al otro.
<i>Interrogación</i>	Interrogativa, con orden invertido sujeto-verbo o partículas interrogativas (p. ej. «quién», «qué», «cuándo», «dónde», «cómo»).
<i>Interpretación</i>	Segunda persona con predicado que denote un atributo o capacidad del otro.
<i>Reconocimiento</i>	Emisiones no-léxicas («ajá», «oh»); emisiones léxicas sin contenido («sí», «no»); términos de cortesía y saludo («Dr. Pérez», «Señor», «hola»).
<i>Reflexión</i>	Segunda persona con predicado que denote una experiencia interna o una acción volitiva del otro; acabar la frase del otro.

Las 64 combinaciones posibles de las ocho formas (Tabla 2) y ocho intenciones (Tabla 1) pueden representarse como una matriz 8x8 que contiene ocho *modalidades puras* —en las que coincide forma e intención— y 56 *formas mixtas* —en las que difieren forma e intención. Esta matriz aparece en la Tabla 3. Como notación convencional, la abreviatura de la forma aparece primero, seguida de la abreviatura de la intención, entre paréntesis. Por ejemplo, Rv(Rm) significa Revelación formal con intención de Recomendación, que podría leerse como «Revelación *al servicio* de la Recomendación».

La matriz de la Tabla 3 sirve como una especie de tabla periódica de los actos ilocutivos intersubjetivos. En cada tipo concreto de discurso, muchas de las modalidades son escasas; sin embargo, en la investigación de varios tipos de relación interpersonal se han encontrado la mayoría de las modalidades (Stiles, Putnam, Wolf y James, 1979b, 1987; Stiles y Putnam, 1989; Stiles y Sultan, 1979; Stiles, Waszak y Barton, 1979; Stiles y White, 1981). Igual que los elementos químicos, las modalidades mixtas tienen propiedades distintivas y parcialmente predecibles a partir de su posición en la tabla. Como ejemplo, las respuestas «Sí» y «No» a preguntas cerradas suelen clasificarse como Rc(Rv) o Rc(A).

(¿Estás cómoda?). Sí. Rc(Rv)

(¿Trajo su guitarra?). Sí. Rc(A)

La primera respuesta revela una experiencia interna; la segunda transmite información *de facto*. La descripción de ellas que hace esta taxonomía, «Reconocimiento al servicio de la Revelación» y «Reconocimiento al servicio del Aleccionamiento» expresan tanto su referencia *formal* como la comunicación *intencional* de información subjetiva u objetiva.

Igual que una misma forma (p. ej., «Sí») puede expresar diferentes intenciones, la misma intención puede expresarse de formas alternativas; por ejemplo, las siguientes emisiones expresan aproximadamente la misma intención directriz.

Dame una cerilla. Rm(Rm)
 ¿Me das una cerilla? Ig(Rm)
 Necesito una cerilla. Rv(Rm)
 Hay cerillas en el cajón. A(Rm)
 (¿Te doy las cerillas?) Sí. Rc(Rm)

Obviamente, la clasificación precisa requiere conocimiento del contexto y las circunstancias. Sin embargo, se emplea para inferir la intención del hablante; una vez se conoce, la clasificación no resulta ambigua. Por ejemplo, al decir «Hay cerillas en ese cajón», ¿intenta el hablante iniciar una acción del otro? Si es así, la intención es inequívocamente de Recomendación. Si no, la intención es de Aleccionamiento.

TABLA 3. MATRIZ DE MODALIDADES PURAS Y MIXTAS

FORMA								
INTENTO	D	A	E	C	Q	I	K	R
D	D(D)	A(D)	E(D)	C(D)	Q(D)	I(D)	K(D)	R(D)
A	D(A)	A(A)	E(A)	C(A)	Q(A)	I(A)	K(A)	R(A)
E	D(E)	A(E)	E(E)	C(E)	Q(E)	I(E)	K(E)	R(E)
C	D(C)	A(C)	E(C)	C(C)	Q(C)	I(C)	K(C)	R(C)
Q	D(Q)	A(Q)	E(Q)	C(Q)	Q(Q)	I(Q)	K(Q)	R(Q)
I	D(I)	A(I)	E(I)	C(I)	Q(I)	I(I)	K(I)	R(I)
K	D(K)	A(K)	E(K)	C(K)	Q(K)	I(K)	K(K)	R(K)
R	D(R)	A(R)	E(R)	C(R)	Q(R)	I(R)	K(R)	R(R)

Modalidades de respuesta verbal y su equivalente en inglés tal como se usa en las tablas

DISCLOSURE (D) Revelación

ADVISEMENT (A) Recomendación

EDIFICATION (E) Aleccionamiento

CONFIRMATION (C) Confirmación

QUESTION (Q) Interrogación

INTERPRETATION (I) Interpretación

ACKNOWLEDGMENT (K) Reconocimiento

REFLECTION (R) Reflexión

Nota: La abreviatura de la forma se escribe primero, seguida de la de la intención entre paréntesis. Por ejemplo D(A) significa Revelación (*Disclosure*) con intención de Aleccionamiento (*Advisement*).

La tabla de modalidades mixtas (Tabla 3) añade sistematización al estudio de los *actos de habla indirectos* (Davison, 1975; Searle, 1975). El concepto de acto de habla indirecto —que la forma sintáctica superficial de una emisión no se corresponde a su fuerza ilocutiva— requiere lógicamente de algún sistema de clasificación paralela de forma e intención para distinguir cuándo se corresponde y cuándo no. La taxonomía MRV aporta dicho sistema. (Por otra parte, las modalidades mixtas no agotan el concepto de actos indirectos de habla, pues hay algunas construcciones indirectas que no son modalidades mixtas. Por ejemplo —tomado de Davison (1975)— en «¿Puedo preguntarle si tiene la intención de denunciarlo?» Ig(Ig), forma e intención son la misma modalidad, pero difieren en contenido.)

Ventajas de la taxonomía

Las ventajas de que la taxonomía MRV se derive de principios clasificatorios radican en la mutua exclusividad, exhaustividad y base sistemática para agrupar categorías relacionadas; todas ellas son cualidades deseables de los esquemas de codificación verbal (Holsti, 1969; Lazarsfeld y Barton, 1951; Russell y Stiles, 1979). Las ocho modalidades son mutuamente excluyentes dado que los tres principios son dicotómicos; toda combinación de valores del «hablante» y el «otro» configura una categoría única. La lista es exclusiva en la medida en que «hablante» y «otro» agotan las posibilidades de la díada comunicador-receptor; se han tenido en cuenta todas las combinaciones posibles. Por supuesto, en el discurso normal hay muchas emisiones ambiguas, pero la ambigüedad se refiere a la intención del acto ilocutivo del hablante, no a cómo clasificarlo una vez se conoce.

La pretensión de exhaustividad significa sólo que toda emisión puede clasificarse, no que la clasificación agote su fuerza ilocutiva —ni mucho menos su significado o función—. En un análisis detallado de un fragmento concreto de discurso, el sistema MRV es sólo una de las muchas perspectivas complementarias que pueden aplicarse.

Dado que las categorías intencionales de la MRV se derivan de principios vinculados a un modelo psicológico de los procesos psicológicos y cognitivos humanos (experiencia, marco de referencia, foco), y de la dicotomía hablante-otro, sin hacer presuposiciones específicas sobre contenido o contexto, deberían ser igualmente aplicables a cualquier cultura. La formulación de la MRV complementa así la hipótesis propuesta por Miller (1970) y Dore (1975) de que la fuerza ilocutiva es un universal del lenguaje. De la misma forma, el modelo de MRV se basa en la ontogénesis de los actos de habla, en cuanto que la dicotomía hablante-otro es un aspecto temprano y fundamental de la experiencia de todos los niños. Así pues no sorprende que en la clasificación de Dore (1974, 1979) de los actos conversacionales primitivos las expresiones prelingüísticas y lingüísticas tempranas parezcan encajar naturalmente en categorías muy similares a las clases intencionales de la MRV. Las diferentes microrrelaciones pueden actuar como presión natural selectiva que favorece formas gramaticales distintivas en la evolución del lenguaje.

La clasificación cruzada de las emisiones mediante los tres principios y según su forma e intención aporta una gran flexibilidad de cara a representar cuantitativamente los resultados de la codificación. Las emisiones pueden agruparse según su forma (sin tener en cuenta la intención), según su intención (sin tener en cuenta su forma) o por las 64 intersecciones de forma e intención (Tabla 3).

Es más, las emisiones se pueden agrupar según uno de los principios cada vez. Por ejemplo, un segmento de discurso se puede describir por la proporción de emisiones del hablante que se refieren a su experiencia independientemente de su marco de referencia o su foco. A estas proporciones se les han dado una serie de nombres que intentan aproximarse a su impacto psicológico (Stiles, 1978b). Las emisiones cuya fuente de experiencia es el hablante (Revelación, Recomendación, Aleccionamiento, Confirmación) se denominan de *información*, mientras que las que emplean la fuente de experiencia del otro (Interrogación, Interpretación, Reconocimiento, Reflexión) se denominan *cortesía*. Las que emplean el marco de referencia del hablante (Revelación, Recomendación, Interrogación, Interpretación) se denominan de *control o directividad*, mientras que las que emplean el marco de referencia del otro (Aleccionamiento, Confirmación, Reconocimiento, Reflexión) se denominan de *conformidad o no-directividad*. Las que se focalizan en el hablante (Revelación, Aleccionamiento, Interrogación, Reconocimiento) se denominan de «*no-presuposición*», mientras que las que se focalizan en el otro (Recomendación, Confirmación, Interpretación, Reflexión) se denominan de *presunción*. La investigación sobre una serie de roles y relaciones sociales apoya la validez de constructo de estas *dimensiones de rol* (Cansler y Stiles, 1981; Premo y Stiles, 1983; Stiles, 1979; Stiles, Putnam, James y Wolf, 1979; Stiles, Waszak y Barton, 1979; Stiles y White, 1981).

Comparaciones con otros enfoques

En esta sección se compara el enfoque de los actos ilocutivos de la MRV con (1) el enfoque tradicional de Austin (1975) y Searle (1969, 1976) y las aportaciones de Hancher (1979); (2) la clasificación empírica y funcional de los actos de habla de niños de Dore (1974, 1975, 1977, 1979; Dore, Gearhart y Newman, 1978); y (3) el análisis de la cortesía de Brown y Levinson (1978). Estos enfoques parten de puntos muy diferentes y son más complementarios que competitivos, aunque manifiesten algunos desacuerdos. Una comparación permite mostrar las ventajas y flaquezas de cada uno en virtud de sus puntos de partida.

Comparación con la teoría tradicional de actos de habla

En el trabajo de Austin (1975), el concepto de ilocución parte del estudio de emisiones performativas explícitas. Los verbos performativos explícitos tienen la curiosa propiedad de nombrar el acto ilocutivo realizado al pronunciarlo en

primera persona del singular del presente de indicativo en frases activas. Por ejemplo, si digo «Prometo X», he prometido X; si digo «Te lo agradezco», te lo he agradecido; si digo «Afirmo que *p*», he afirmado que *p*. Decirlo lo hace así.

La asociación histórica entre performativas explícitas y actos ilocutivos ha sido mantenida por taxonomistas posteriores (incluyendo a Searle, 1969; 1976; Vendler, 1972; Ohmann, 1972; Green, 1977; y Hancher, 1979). Sin embargo, como demostró Austin, la fuerza ilocutiva es una característica general de las emisiones, y no queda restringida en absoluto a las performativas explícitas. Éstas se limitan necesariamente a acciones verbales; excluyen acciones no verbales o físicas del hablante o del otro, y acciones de agentes no humanos. Si no fuera así, ¿cómo podría convertirse en realidad por el hecho de decirlo? No obstante, a pesar de la conciencia de que las performativas explícitas son un caso especial, los taxonomistas se han dedicado a construir sus sistemas alrededor de los verbos performativos.

Desde la perspectiva del presente sistema clasificatorio, cuyas raíces se encuentran en el estudio de las técnicas psicoterapéuticas (Goodman y Dooley, 1976; Stiles, 1979), la asociación con las performativas parece haber sido gravemente limitativa. Es obvio que todas las emisiones performativas explícitas son primera persona del singular, y por tanto se clasificarían como Revelación según esta taxonomía (Tabla 2). (Una justificación de tal clasificación es la de que el referente «Yo» es el centro de experiencia donde se origina la fuerza ilocutiva). Aunque la forma no constriñe necesariamente a la intención, las normas de uso y el vocabulario enfatizan las modalidades puras sobre las mixtas; por lo tanto es más probable que los verbos performativos describan intenciones de Revelación. No es sorprendente, pues, que las taxonomías de actos ilocutivos hayan incluido tradicionalmente varias categorías para la fuerza ilocutiva intersubjetiva de Revelación y ninguna para otras modalidades. El esquema de cinco categorías de Searle (1976) es ilustrativo. Las *Comisivas*, que comprometen al hablante con cierto curso de acción futura y las *Expresivas*, que manifiestan su estado psicológico son, claramente, subclases de la intención de Revelación. Las *Representativas*, que comprometen al hablante (en diferentes grados) con la certeza de determinada proposición, son básicamente de intención Aleccionadora, aunque dicha categoría puede albergar también otras modalidades. Las *Directivas*, por las que el hablante intenta que el otro haga algo, corresponden básicamente a una intención de Recomendación, aunque Searle no incluye las Interrogaciones en esta categoría. Las *Declaraciones*, que son emisiones cuya «ejecución satisfactoria garantiza que el contenido proposicional se corresponde con el mundo», tales como las declaraciones de guerra o matrimoniales, son más heterogéneas; la mayoría de ejemplos de Searle son Aleccionamientos —«Queda declarada la guerra» A(A)— o Revelaciones —«Dimíto» Rv(Rv)— pero algunas son también Interpretaciones —«Estás fuera» Ip(Ip); «Eres culpable» Ip(Ip)—. Es interesante advertir que, como muestra la Tabla 1, Searle se ocupa especialmente de la intención de Revelación y las fuerzas ilocutivas que difieren de ella sólo en uno de los tres principios clasificatorios, es decir, el Aleccionamiento, la Recomendación y la Interrogación. Prácticamente ignora las cuatro modalidades restantes, Confirmación, Reconocimiento, Interpretación y Reflexión, que difieren de la Revelación en dos o tres de los prin-

cipios. La elaboración relativa de la Revelación y modalidades similares a ella es característica de las taxonomías que se basan en la de Austin. Parece probable que este gradiente, que decrece al aumentar la distancia respecto a la Revelación, sea paralelo a la representación de las modalidades de intención entre los verbos performativos.

No tengo nada que objetar a los sistemas de subcategorías de Revelación; lo único que afirmo es que las clasificaciones de actos ilocutivos se han visto distorsionadas por su asociación histórica con las performativas.

El proceso de la psicoterapia focaliza su atención en cómo impacta el lenguaje en las relaciones interpersonales (Labov y Fanshell, 1977). Los terapeutas deben ocuparse de la fuerza ilocutiva de sus intervenciones, dado que su principal herramienta es el empleo del lenguaje para crear y mantener relaciones terapéuticas. El interés del terapeuta por la vida interior de sus clientes ha llevado a un énfasis en las intervenciones verbales que (en términos de estos principios) conciernen a las experiencias del cliente y se focalizan en él, es decir, a Reflexiones e Interpretaciones. Este énfasis, demostrado en numerosas categorías y subcategorías de Reflexiones e Interpretaciones, es evidente en las recomendaciones técnicas de los teóricos (Freud, 1958; Rogers, 1951), en los sistemas de formación de los terapeutas (Carkhuff, 1969; Goodman y Dooley, 1976; Ivey, 1971), y en los sistemas de codificación utilizados en la investigación psicoterapéutica (véanse las revisiones de Kiesler, 1973; Marsden, 1971; Russell y Stiles, 1979; Rusell, 1987; Stiles y Shapiro, 1988). Las categorías que conciernen a la experiencia del otro pero se focalizan en el hablante, es decir, las variedades de Reconocimientos e Interrogaciones, también están mucho mejor representadas en estas fuentes que en las taxonomías de actos ilocutivos elaboradas por lingüistas y filósofos.

La modificación de Hancher (1979) de la taxonomía de Searle comparte la visión de que el contexto interpersonal debería incorporarse a toda taxonomía de actos ilocutivos. Sin embargo, la solución de Hancher —admitir categorías que requieren la colaboración de dos o más individuos, tales como *comisividades cooperativas* (contratos, matrimonios) y *declaraciones cooperativas recíprocas* (regalos, ventas, citas)— es marcadamente diferente de la solución MRV. Hancher parece haberse centrado en los aspectos performativos de los actos de habla —en sí decirlo hace que sea así o no—. Los contratos, ventas, matrimonios y demás son casos en los que se requiere una conducta lingüística cooperativa para que «sea así». Mi desacuerdo con Hancher concierne al hecho de denominar a estos actos complejos «actos ilocutivos».

La taxonomía MRV se basa en la separatividad esencial de los centros de experiencia en comunicación. Las experiencias o marcos de referencia «compartidos» sólo lo son en la presunción del hablante, y el código MRV permanece inalterado si ésta es errónea o si la emisión es desafortunada o incomprendida. Creo que el rigor analítico se mantiene mejor si se preserva la emisión sencilla —el acto conversacional— como unidad de fuerza ilocutiva y si se tratan los actos cooperativos de Hancher como fenómenos complejos que requieren diferentes actos ilocutivos por parte de más de una persona.

Esta visión no contradice la elaboración de taxonomías de actos cooperativos —actos verbales de dos o más personas que modifican el mundo social (la

propiedad de algo)—. Considero la contribución de Hancher como una generalización del concepto de Austin (y Searle) de performatividad para actos que requieren ilocuciones múltiples complementarias.

Comparación con la clasificación de Dore de actos conversacionales de los niños

La clasificación de Dore (1978; 1979; Dore y otros, 1978) de los actos conversacionales de los niños se desarrolló empíricamente para explicar un cuerpo de observaciones concreto, que consistía en las conversaciones de niños de guardería entre ellos y con sus maestros. La versión de 1978 se basaba en análisis previos de las intenciones comunicativas de los niños pequeños (Dore, 1974; 1977) y estaba bien fundamentada en las teorías de los actos de habla de Austin, Searle y otros.

El sistema de Dore incluye seis divisiones principales: *petitorias* (solicitan información o acciones), *asertivas* (informan de hechos, establecen normas, manifiestan actitudes, etc.), *performativas* (llevan a cabo actos y establecen hechos al ser pronunciadas), *responsivas* (proporcionan información solicitada o aceptan comentarios), *regulativas* (controlan el contacto personal y el flujo de la conversación), y *expresivas* (manifiestan actitudes de forma no proposicional o repiten otras), más un grupo mixto que incluye las emisiones incodificables, los silencios y las respuestas no verbales. Cada una de estas clases principales se subdivide en un número de códigos específicos entre tres y ocho, dando un total de 35 categorías más las tres residuales.

La unidad de puntuación de Dore es el acto conversacional, o *acto-C*, que parece comparable a la unidad MRV, la estructura.

Las categorías de Dore «*están formuladas a un nivel cercano a la forma gramatical, aunque no se definen por la forma sino más bien por la fuerza ilocutiva convencional de ésta*» (Dore y otros, 1978, p. 370). Así el sistema de Dore sólo codifica la intención comunicativa; las formas gramaticales se emplean como indicios de ésta, pero no se codifican por separado. De esta forma, Dore admite la posibilidad de que se produzcan actos de habla indirectos (discrepancias forma-intención); sin embargo, su sistema no los aborda explícitamente.

Las ocho categorías de intención del sistema MRV son más comparables a las seis clases mayores de Dore (*petitorias*, *asertivas*, etc.) que a sus 35 subcategorías, que representan un análisis más fino. Muchas de las subdivisiones de Dore podrían también serlo de las categorías de intención de la MRV; por ejemplo, las siete subdivisiones de Dore de las *asertivas* incluyen (a grandes rasgos) cinco subtipos de Aleccionamientos —identificaciones (ASID), descripciones (ASDC), atribuciones (ASAT), reglas (ASRE), y explicaciones (ASEX), y dos subtipos de Revelación, informes internos (ASII) y evaluaciones (ASEV)—.

La diferencia esencial entre los dos sistemas es que la taxonomía MRV se basa sistemáticamente en principios psicológicos de clasificación, mientras que la de Dore está construida *ad hoc* (aunque con una sofisticación considerable) a partir de un cuerpo concreto de discurso, basado en la consideración empírica

e intuitiva de las funciones sociales que pueden ir más allá de la fuerza ilocutiva. La falta de principios clasificatorios claros hace que la discriminación entre categorías mayores y menores sea cuestión de intuición, muy susceptible a sesgos que reflejan la relación concreta objeto de estudio.

Dore afirma, «Cada clasificación de un acto-C es, pues, en esencia una hipótesis sobre *cómo intenta el hablante que se interprete su emisión en el contexto de la conversación y qué espera que el oyente haga al respecto*» (Dore, 1978, p. 414). El sistema de Dore emplea múltiples bases de clasificación; algunas categorías se definen principalmente por su fuerza ilocutiva (asertivas, peticionarias), otras por su lugar en la secuencia conversacional (responsivas), otras por su función social (performativas, regulativas), y otras por su contenido (expresivas).

Definir las categorías mediante principios diferentes interfiere con la exclusividad mutua (Russell y Stiles, 1979); para que las categorías de Dore fuesen mutuamente excluyentes sería necesario establecer prioridades (arbitrarias) entre los principios. Aunque Dore no se ocupa del tema en estos términos, algunas prioridades están implícitas en sus definiciones y ejemplos. Por ejemplo, la secuencia conversacional parece primar sobre la fuerza ilocutiva al discriminar responsividad de asertividad —«Me dan miedo las arañas» Rv(Rv) en la MRV, sería ASII (informe interno) si inicia un tema, pero RSRP (respuesta producto) si responde a la pregunta, «¿Qué te da miedo?»—.

En el sistema MRV, el contexto y la secuencia suelen ser esenciales para juzgar la intención de un hablante, pero nunca son rasgos *definitorios* de una categoría. Las funciones sociales de las clases de ilocuciones y las dependencias secuenciales entre ellas son objeto de investigación empírica, mientras que en el sistema de Dore se asumen ciertas dependencias (presumiblemente porque se observaron en las conversaciones que estudió) y quedan incorporadas a la definición de la categoría.

En un sistema empírico, como el de Dore, en el mejor de los casos todas las respuestas observadas encajan en una de las clasificaciones, pero no hay seguridad teórica de que toda respuesta futura encaje en alguna clase. No hay razón para suponer que el sistema será exhaustivo cuando se aplique a algún otro tipo de interacción.

Los resultados sustantivos del trabajo de Dore implican que la fuerza ilocutiva ejerce una presión temprana, universal y formativa sobre el desarrollo del lenguaje en el niño (Dore, 1974; 1975; 1979). Los «actos de habla primitivos», clasificables en taxonomías ilocutivas entre las que se incluye el sistema MRV preceden a la competencia del niño para expresarlas gramaticalmente. Una hipótesis sugerente (Dore, 1979) es la de que la competencia conversacional (empleo de la fuerza ilocutiva) y la competencia lingüística puedan seguir caminos relativamente independientes en su desarrollo temprano y se unan sólo después de haber madurado por separado. Planteando esta hipótesis en términos de la MRV, forma e intención podrían seguir ontogénesis relativamente independientes que, gradualmente, interactuasen, se conformasen mutuamente y acabasen por converger. Las categorías que aparecen en la Tabla 2 reflejan el impacto ontogenético de la fuerza ilocutiva sobre la gramática.

Comparación con la teoría de la cortesía de Brown y Levinson

La teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1978) se propone explicar las sorprendentes comunales entre culturas y familias lingüísticas en referencia a las necesidades sociales comunes, resumidas como *apariencia*. La *apariencia positiva* se refiere a la necesidad de cuidado, buena opinión, amistad, intimidad y finalidad compartida. La *apariencia negativa* se refiere a las necesidades de defensa, privacidad, libertad, territorialidad, no-intrusión y no-imposición. Dado que estas necesidades aparentes requieren la cooperación del otro, mantener las apariencias suele ir en interés mutuo de los participantes. La cortesía es, así, el conjunto de estrategias que emplea la gente con este fin. Dado que se trata de una necesidad universal, en diferentes culturas han evolucionado independientemente estrategias similares para satisfacerla.

Un concepto central en el análisis de Brown y Levinson es el de *acto amenazador de las apariencias*, o AAA. Los AAAs son «los actos que por su naturaleza van en contra de las necesidades aparentes del destinatario y/o el hablante». Los actos que sugieren que el hablante podría cohartar la libertad de acción del oyente amenazan las apariencias negativas; los actos que sugieren que al hablante no le importan los sentimientos o necesidades del oyente amenazan las apariencias positivas. La cortesía consiste así en una forma de minimizar o eliminar los AAAs.

Brown y Levinson han construido una jerarquía de cortesías —de estrategias para evitar, minimizar o eliminar los AAAs— y han elaborado un algoritmo conceptual para predecir qué estrategia empleará el hablante, dependiendo de la gravedad del AAA. Los autores han identificado tres variables sociológicas que determinan en general la gravedad de un AAA: (1) la distancia social (vs. intimidad) de los participantes, (2) su poder relativo, y (3) el rango absoluto de la imposición en esa cultura.

En general, un AAA es más grave —y exige más cortesía— si el acto es una gran imposición, si el hablante es relativamente menos poderoso y si los participantes son más distantes socialmente. En los extremos la cortesía resulta irrelevante. Los actos que imponen poco y son llevados a cabo por hablantes relativamente poderosos o que mantienen una relación de intimidad con el otro se ejercen *públicamente, sin desagrazios, francamente*. Los actos que imponen mucho por parte de hablantes socialmente inferiores o distantes del otro simplemente no se producen (excepto en casos de emergencia grave). Sin embargo, en un amplio grado intermedio de gravedad, los AAAs se producen abiertamente y con acciones de desagrazio, ya sean cortesías positivas (dirigidas a apariencias positivas) o negativas (dirigidas a apariencias negativas), o se producen encubiertamente, en forma de indicios o manipulaciones.

La teoría MRV no es una teoría de la cortesía, pero complementa al análisis de Brown y Levinson en varios aspectos. Para empezar, la teoría MRV, de forma más general que la de estos autores, intenta explicar los universales lingüísticos vinculándolos a principios psicológicos y sociales fundamentales. La teoría MRV propone sus categorías —actos ilocutivos intersubjetivos— como un conjunto exhaustivo de microrrelaciones que se derivan de la concepción de un «cen-

tro» que tiene experiencias, marcos de referencia y presunciones sobre otro centro y se comunica con él. Las categorías son universales porque estas características elementales de la gente también lo son. En consecuencia, las formas gramaticales para expresar las microrrelaciones tienden a evolucionar independientemente en diferentes culturas.

Los principios del sistema MRV pueden conjugarse con las necesidades aparentes y la racionalidad que Brown y Levinson (1978, p. 63) atribuyen a su «Persona Modelo» para empezar a dar vida a esta «figura de cartón». Una idea crucial de conexión es la de que las microrrelaciones de la MRV varían sistemáticamente en su grado de imposición. Es decir, algunas modalidades amenazan intrínsecamente las apariencias, y de aquí que requieran acciones de desagravio, mientras que otras plantean menos imposiciones y pueden incluso servir como acciones de desagravio.

La variación sistemática puede describirse en términos de las dimensiones de rol, presunción vs. no-presuposición, directividad vs. conformidad, e información vs. cortesía, que corresponden a los principios de foco, marco de referencia y fuente de experiencia como se explicó antes. Las modalidades de presunción (focalizadas en el otro) amenazan intrínsecamente las apariencias negativas porque presuponen un conocimiento de la experiencia o marco de referencia del otro, e invaden su privacidad. Las modalidades directivas (marco de referencia del hablante) también tienden a amenazar las apariencias negativas restringiendo la libertad del otro en el seno de la conversación (y a veces también más allá de la conversación). Por otro lado, las modalidades corteses (experiencia del otro) pueden mantener las apariencias positivas demostrando interés, y de aquí que comuniquen que el otro es digno de atención y tiene algo importante que decir.

La Tabla 4 resume una jerarquía de «familiaridad» de modalidades, presentada en otra publicación (Premo y Stiles, 1983), que incorpora estas relaciones a las apariencias positivas y negativas. También se puede interpretar como una jerarquía de imposiciones y, por tanto, de gravedad de AAAs para un nivel dado de distancia social y poder relativo. Esta formulación permite varias predicciones interesantes: (1) los individuos que mantengan una relación de relativa intimidad deberían emplear modalidades de mayor rango (presunción, directividad, información) que los que se mantienen socialmente distantes para una determinada tarea; y (2) los individuos con mayor poder relativo deberían emplear modalidades de mayor rango que los que tienen menos poder relativo. Estas predicciones se derivan del hecho de que cuando la intimidad y el poder relativo es mayor, la gravedad de una AAA dada es menor, por lo que es más probable que se lleve a cabo «abiertamente». Es más, (3) la jerarquía específica qué actos de habla *indirectos* (modalidades mixtas) deberían considerarse corteses, su grado relativo de cortesía y la explicación de porqué lo son en términos de las dimensiones de rol.

Las primeras dos predicciones han recibido claro apoyo empírico. En conversaciones controladas en laboratorio, las parejas casadas resultaron más familiares que los desconocidos, según la media del rango de familiaridad de sus emisiones (Premo y Stiles, 1983), de forma consistente con la relación hipotetizada entre amabilidad y distancia social. Los estudios de conversaciones entre perso-

nas que diferían en su estatus relativo o poder social, incluyendo maestros y alumnos (Cansler y Stiles, 1981; Stiles, Waszak y Barton, 1979), médicos y pacientes (Stiles, Putnam, James y Wolf, 1979; Putnam, 1991), psicoterapeutas y clientes (Stiles y Sultan, 1979), y padres e hijos (Stiles y White, 1981), han demostrado que el miembro con mayor estatus formula significativamente más presunciones (emplea una mayor proporción de las modalidades de focalización en el otro de mayor rango), de forma consistente con la hipótesis de que un mayor poder relativo reduce la gravedad de las AAAs de uno.

TABLA 4. JERARQUÍA DE MODALIDADES DE RESPUESTAS VERBALES EN TÉRMINOS DE SU FAMILIARIDAD O GRADO DE IMPOSICIÓN

<i>FAMILIARIDAD</i>	<i>RESPUESTA VERBAL</i>	
<i>Rango</i>	<i>Modalidad</i>	<i>Valores de dimensión de rol</i>
1	Reconocimiento	No-asunción, conformidad, cortesía
2	Aleccionamiento	No-asunción, conformidad, información
3	Interrogación	No-asunción, directividad, cortesía
4	Revelación	No-asunción, directividad, información
5	Reflexión	Presunción, conformidad, cortesía
6	Confirmación	Presunción, conformidad, información
7	Interpretación	Presunción, directividad, cortesía
8	Recomendación	Presunción, directividad, información

La tercera predicción —la estructuración de los actos de habla indirectos— no se ha contrastado cualitativamente; sin embargo, la hipótesis es consistente con una serie de observaciones previas. Sugiere que las intenciones de mayor rango (Tabla 4) pueden redefinirse (hacerse menos graves —más corteses) si se expresan en formas gramaticales de rango menor—. Obviamente, cualquier forma alternativa debería reducir la gravedad de una Recomendación, la modalidad de mayor rango. Un ejemplo particularmente común es el de expresar la intención de presunción, directiva e informativa de una Recomendación en forma de Interrogación cortés y libre de presunciones (aunque igual de directiva), por ejemplo, «¿Me pasas la mantequilla?» Ig(Rm). Es probable que la mayoría de actos de habla indirectos comentados por otros autores (Davison, 1975; Ervin-Tripp, 1976; Searle, 1975) sean intenciones de Recomendación redefinidos en formas libres de presunciones, cosa que atestigua el efecto de amenaza para las apariencias de la directividad y el pervasivo efecto de la cortesía en el empleo del lenguaje.

Este empleo de actos de habla indirectos encaja con muchas de las estrategias negativas de cortesía de Brown y Levinson (1978), incluyendo «sé convencio-

nalmente indirecto», «pregunta, contesta con evasivas», «impersonaliza a hablante y oyente; evita los pronombres 'Yo' y 'Tú'», «establece el AAA como regla general», y «nominaliza». (Los tres últimos, de hecho, especifican formas de Aleccionamiento, de imposición baja, como se demuestra en la Tabla 4). Nótese, sin embargo, que de acuerdo con la teoría MRV, la elección de formas no es meramente convencional. En cada código mixto, la forma modifica sistemáticamente la fuerza ilocutiva de la emisión para que se asemeje a la fuerza de la propia forma —para que esté más libre de asunciones o presunciones, sea más conformista o directiva, y cortés o informativa—. Siempre que los requerimientos del rol social difieren de los de la tarea en cualquiera de esas dimensiones puede esperarse que la gente tienda a emplear modalidades mixtas, viniendo las formas constreñidas por las relaciones sociales y las intenciones por la tarea de que se trate. La cortesía es el ejemplo principal —redefinición de las intenciones de las emisiones demasiado presuntuosas o directivas en relación al poder relativo del hablante o a su intimidad con el otro— pero no el único. Por ejemplo, los oradores, cuya tarea les constriñe a presentar hechos (intención de Aleccionamiento) pueden emplear a veces formas de presunción para expresar su estatus *más elevado* respecto a su audiencia, por ejemplo, «Aquí tenemos un ejemplo del periodo azul de Picasso» C(A).

Aplicaciones empíricas del sistema MRV

El sistema MRV cuenta con el apoyo de un manual de codificación (Stiles, 1978a, 1992) que proporciona especificaciones para unificar y codificar la forma y la intención, así como con una serie de programas de ordenador (documentados en el manual) para compilar datos, calcular estadísticos de resumen y coeficientes de acuerdo interevaluador y aportar *feedback* a los codificadores. Este *software* es esencial para manejar eficazmente el gran volumen de datos generados por las aplicaciones empíricas de la taxonomía. La taxonomía MRV se ha empleado para estudiar sesiones de psicoterapia (McDaniel, Stiles y McGaughey, 1981); Stiles, 1979; Stiles, McDaniel y McGaughey, 1979; Stiles y Sultan, 1979), entrevistas médicas (Stiles, Putnam, James y Wolf, 1979; Stiles, Putnam, Wolf y James, 1979a, 1979b), interacciones profesor-alumno (Cansler y Stiles, 1981; Stiles, Waszak y Barton, 1979), y conversaciones entre cónyuges (Premo y Stiles, 1983) y padres e hijos (Stiles y White, 1981). Se han llevado a cabo aplicaciones a la oratoria de las campañas políticas (Stiles, Au, Martello y Perlmutter, 1983), a los interrogatorios judiciales y a los procesos de negociación laboral (Hinkle, Stiles y Taylor) así como en el ámbito de la medicina (Stiles y Putnam, 1989) y la psicoterapia (Siles, 1986a, Stiles y Shapiro, 1988).

Entre los resultados hasta el momento se cuenta el de que los psicoterapeutas de diferentes orientaciones teóricas emplean sistemáticamente perfiles o modalidades diferentes (Stiles, 1979). Aproximadamente en un 90 % de sus emisiones, los terapeutas centrados en el cliente (no-directivos) emplean el marco de

referencia del otro (Reflexión, Reconocimiento, Confirmación o Aleccionamiento; véase Tabla 1), mientras que los gestálticos (directivos) emplean el marco de referencia del hablante (Interpretación, Interrogación, Recomendación o Revelación), y los psicoanalistas emplean al otro como fuente de experiencia (Interrogación, Interpretación, Reconocimiento o Reflexión). Estos perfiles se adecúan a las prescripciones y proscipciones de sus respectivas teorías de la psicoterapia; los principios de la MRV forman un puente entre teoría y práctica psicoterapéutica.

Curiosamente, los *clientes* de los psicoterapeutas emplean casi el mismo perfil de modalidades (sobre todo Revelación y Aleccionamiento) con independencia de la orientación teórica o el perfil de su terapeuta (McDaniel, Stiles y McGaughey, 1981; Stiles y Sultan, 1979).

Hay que subrayar que las diferencias entre escuelas se comportan de forma sistemática respecto a dos de los principios de clasificación: el contexto de referencia y la fuente de experiencia. Los principios constituyen un puente entre teoría psicoterapéutica y técnica; a cada Recomendación teórica le corresponden modalidades particulares de interacción comunicativa. Al igual que se constatan importantes diferencias entre terapeutas de diversas orientaciones, pueden señalarse variaciones individuales en el estilo o hábitos verbales. Así, por ejemplo, la Recomendación es común a muchos terapeutas, pero para ello cada uno utiliza fórmulas distintas. El puro Reconocimiento expresado en formas sonoras («mm-hm») no léxicas K(K) facilita la comunicación, produciendo más automanifestaciones del paciente, mientras que el Reconocimiento lexical («muy bien, estupendo») tiende a cortarla. Estas dos modalidades pueden tener también aplicaciones diferenciadas según la orientación terapéutica o la finalidad que se persiga de continuar explorando o pasar a otro momento de la terapia.

La aplicación de la taxonomía a las entrevistas médicas (Stiles, Putnam, Wolf y James, 1979a; 1979b; Stiles y Putnam, 1989) ha demostrado que médicos y pacientes emplean perfiles de modalidades muy diferentes y que éstos cambian sistemáticamente desde la parte inicial de anamnesis de la entrevista, pasando por el reconocimiento médico, hasta el segmento de conclusión. La comparación entre patrones de modalidades empleados y satisfacción del paciente respecto a la entrevista (medida mediante cuestionario) permitió identificar dos tipos diferentes de intercambio verbal asociados con una mayor satisfacción. Éstos eran (1) *intercambios expositivos* en el historial médico, en los que los pacientes empleaban formas de Aleccionamiento y Revelación para narrar su historia en sus propias palabras mientras los médicos manifestaban Reconocimiento, y (2) *intercambios de feedback* en la etapa de conclusión, en los que los médicos expresaban Aleccionamientos —información objetiva sobre la enfermedad y el tratamiento— mientras que los pacientes manifestaban Reconocimiento e Interrogación. Se identificaron otros cinco tipos de intercambio verbal con funciones médicas reconocibles, pero no se relacionaban con la satisfacción del paciente (Stiles, Putnam, Wolf y James, 1979a; Stiles y Putnam, 1989).

Como ejemplifican los resultados de las entrevistas médicas, el empleo de la MRV refleja los rasgos de la tarea y de los roles y relaciones sociales de los participantes (estatus relativo, intimidad) independientemente del contenido proposicional del discurso. Este patrón es consistente con el carácter intersubjetivo

de las modalidades (Russell y Stiles, 1979; Stiles, en prensa). También puede hacer del sistema MRV una herramienta útil para estudios comparativos de roles y relaciones sociales en diferentes medios y culturas.

Comentarios finales

Aunque el sistema MRV puede considerarse una clasificación exhaustiva de las interacciones comunicativas, las categorías de MRV no agotan todas las distinciones posibles entre las distintas intensidades de los actos ilocutivos y mucho menos en relación a todos los posibles significados. El sistema es exhaustivo en cuanto posee categorías clasificatorias para cualquier producción verbal comprensible. La misma consideración podría hacerse en el caso de que se dispusiera sólo de dos categorías (por ejemplo «experiencia del hablante» y «experiencia del oyente»).

Es posible, sin duda, subdividir las categorías de acuerdo con otras distinciones respecto a la fuerza de los actos ilocutivos o en relación a otros criterios; por ejemplo: órdenes, sugerencias, permisos o prohibiciones pueden considerarse subcategorías de recomendación (A). La importancia concedida a las categorías y subcategorías es relativa y depende de la teoría y de los propósitos del investigador.

Las emisiones lingüísticas, además, incluida la fuerza ilocutiva, tienen un significado. La taxonomía MRV codifica la fuerza ilocutiva a dos niveles, el literal y el pragmático. El significado literal es el que posee una emisión lingüística de acuerdo con el diccionario. El pragmático es el que el hablante intenta dar a sus emisiones para cada caso. De un modo más preciso el significado pragmático es el que el hablante pretende que sea reconocido de acuerdo con su intención. Las expresiones que no cumplen las condiciones pragmáticas se consideran *off record*. Tales significados se pueden situar a un nivel oculto, manipulativo, secreto o subconsciente. Deben distinguirse los significados *off record* de las formas pragmáticas indirectas de comunicación. Así, por ejemplo, «¿podrías conducir un poco más despacio?» es una interrogación en la forma, pero una recomendación en el fondo Q(A), dirigida explícitamente al sujeto que conduce; sin embargo la expresión «a María la multaron el otro día en este cruce por conducir demasiado deprisa» constituye aparentemente un aleccionamiento E(E), pero puede considerarse intencionalmente una recomendación A(A) oculta, dirigida a obtener que el conductor reduzca la velocidad.

La taxonomía MRV distingue, en consecuencia, entre los actos de habla *on-record* y *off-record*. Los significados *off-record* constituyen uno de los aspectos más importantes de los actos de habla que quedan fuera de la clasificación del sistema MRV y, en consecuencia, señalan una de sus limitaciones más importantes. Sería posible, sin duda, establecer códigos especiales para los significados del nivel *off-record*. El sistema de codificación para ellos podría seguir principios parecidos a los utilizados para la codificación de los significados *on-record*.

La frase «siento una corriente de aire» puede ocultar la intención de que otra persona realice una acción que remedie mi estado; podría significar, por ejemplo, «haz el favor de cerrar la ventana». Así en lugar de ser clasificada únicamente como una revelación D(D) podría catalogarse como DD(A), que incluiría la recomendación.

Está claro que esta u otras expresiones adquieren significados específicos según los contextos particulares de producción, llegando a ser más importante y evidente el significado oculto de tales expresiones que el que se manifiesta a través de la autorrevelación. De modo que, aunque resultara complicado y laborioso desarrollar una taxonomía de los significados *off-record*, su relevancia teórica y práctica debería justificar los esfuerzos para llevarla a cabo. Pero esta es una tarea que dejamos para otra ocasión.

REFERENCIAS

- Aijmer, K. (1980). Review of *Studien zur Sprechakttheorie* by Dieter Wunderlich. *Journal of Pragmatics*, 4, 51-60.
- Austin, J.L. (1975). *How to do things with words*. 2nd ed. Oxford: Clarendon Press.
- Bach, K. & Harnish, R.M. (1979). *Linguistic communication and speech acts*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Brown, P. & Levinson, S. (1978). Universals in language usage: Politeness phenomena. In E.N. Goody (Ed.), *Questions and politeness: Strategies in social interaction*. Cambridge University Press.
- Cansler, D.C. & Stiles, W.B. (1981). Relative status and interpersonal presumptuousness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 459-471.
- Carkhuff, R.R. (1969). *Helping and human relations: A primer for lay and professional helpers*. Vol. 1. New York: Holt, Rinehart, & Winston.
- Davison, A. (1975). Indirect speech acts and what to do with them. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*. Volume 3: *Speech acts*. New York: Academic Press.
- Dore, J. (1974). A pragmatic description of early language development. *Journal of Psycholinguistic Research*, 3, 343-50.
- Dore, J. (1975). Holophrases, speech acts, and language universals. *Journal of Child Language*, 2, 21-40.
- Dore, J. (1977). «On them sheriff»: A pragmatic analysis of children's responses to questions. In S. Ervin-Tripp (Ed.), *Child discourse*. New York: Academic Press.
- Dore, J. (1978). Variation in preschool children's conversational performances. In K.E. Nelson (Ed.), *Children's language*. Vol. 1. New York: Gardner Press.
- Dore, J. (1979). Conversational acts and the acquisition of language. In E. Ochs & B.B. Schieffelin (Eds.), *Developmental pragmatics*. New York: Academic Press.
- Dore, J., Gearhart, M. & Newman, D. (1978). The structure of nursery school conversation. In K.E. Nelson (Ed.), *Children's language*. Vol. 1. New York: Gardner Press.
- Duncan, S., Jr. (1972). Some signals and rules for taking turns in conversations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 283-92.
- Duncan, S. (1974). On the structure of speaker-auditor interaction during speaking turns. *Language in Society*, 2, 161-80.
- Ercin-Tripp, S. (1976). In Sybil there? The structure of some American English directives. *Language in Society*, 5, 25-66.
- Fraser, B. (1975). Hedged performatives. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*. Vol. 3: *Speech acts*. New York: Academic Press.
- Freud, S. ([1912]1958). [Recommendations to physicians practicing psycho-analysis.] In J. Stachey (Ed. and trans.), *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud*. Vol. 12. London: Hogarth Press.
- Goodman, G. & Dooley, D. (1976). A framework for help-intended communication. *Psychotherapy: Theory, Research, and Practice*, 13, 106-17.
- Goodman, G. & Esterly, G. (1988). The talk book: *The intimate science of communicating in close relationships*. New York: Rodale. (Reprinted as a Ballantine paperback.)

- Goody, E.N. (1978). Towards a theory of questions. In E.N. Goody (Ed.), *Questions and politeness: Strategies in social interaction*. Cambridge University Press.
- Green, O.H. (1977). Semantic rules and speech acts. Southwestern. *Journal of Philosophy*, 8, 141-50.
- Grice, H.P. (1975). Meaning. *Philosophical Review*, 66, 377-88.
- Hancher, M. (1979). The classification of cooperative illocutionary acts. *Language in Society*, 8, 1-14.
- Hinkle, S., Stiles, W.B. & Taylor, L.A. (1988). Verbal processes in a labour/management negotiation. *Journal of Language and Social Psychology*, 7, 123-136.
- Holsti, O.R. (1969). *Content analysis for the social sciences and the humanities*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Ivey, A.E. (1971). *Microcounseling: Innovations in interviewing training*. Springfield, III.: Charles C. Thomas.
- Kiesler, D.J. (1973). *The process of psychotherapy: Empirical foundations and systems of analysis*. Chicago: Aldine.
- Labov, W. & Fanshell, D. (1977). *Therapeutic discourse*. New York: Academic Press.
- Lazarsfeld, P.F. & Barton, A.H. (1951). Qualitative measurements in the social sciences: Classification, typologies, and indices. In D. Lerner & H.D. Lasswell (Eds.), *The policy sciences: Recent developments in scope and method*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Marsden, G. (1971). Content-analysis studies of psychotherapy: 1954 through 1968. In A.E. Bergin & S.L. Garfield (Eds.), *Handbook of psychotherapy and behavior change: An empirical analysis*. New York: Wiley.
- McDaniel, S.H., Stiles, W.B., & McGaughey, K.J. (1981). Correlations of male college students' verbal response mode use in psychotherapy with measures of psychological disturbance and psychotherapy outcome. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 49, 571-582.
- Miller, G. (1970). Four philosophical problems of psycholinguistics. *Philosophy of Science*, 37, 183-99.
- Ohmann, R. (1972). Instrumental style: Notes on the theory of speech as action. In B.B. Kachru & H. F.W. Stahlke (Eds.), *Current trends in stylistics*. Edmonton, Alberta: Linguistic Research, Inc.
- Premo, B.E. & Stiles, W.B. (1983). Familiarity in verbal interactions of married couples versus strangers. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 1, 209-230.
- Putnam, S.M., & Stiles, W.B. (1991). *Verbal exchanges in medical interviews: Implications and innovations*. Manuscript submitted for publication.
- Rogers, C. R. (1951). *Client-centered therapy*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Russell, R.L. (Ed.) (1987). *Language in psychotherapy: Strategies of discovery*. New York: Plenum.
- Russell, R. & Stiles, W.B. (1979). Categories for classifying language in psychotherapy. *Psychological Bulletin*, 86, 404-19.
- Searle, J.R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J.R. (1975). Indirect speech acts. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*. Volume 3: *Speech acts*. New York: Academic Press.
- Searle, J.R. (1976). A classification of illocutionary acts. *Language in Society*, 5, 1-23.
- Stiles, W.B. (1978a). *Manual for a taxonomy of verbal response modes*. Chapel Hill: Institute for Research in Social Science, University of North Carolina at Chapel Hill.
- Stiles, W.B. (1978b). Verbal response modes and dimension of interpersonal roles: A method of discourse analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 693-703.
- Stiles, W.B. (1979). Verbal response modes and psychotherapeutic technique. *Psychiatry*, 42, 49-62.
- Stiles, W.B. (1981). Classification of intersubjective illocutionary acts. *Language in Society*, 10, 227-249.
- Stiles, W.B. (1986a). Development of taxonomy of verbal response modes. In L.S. Greenberg & W.M. Pinsof (Eds.), *The psychotherapeutic process. A research hand-book* (pp. 161-199). New York: Guilford.
- Stiles, W.B. (1987c). Verbal response modes as intersubjective categories. In R.L. Russell (Ed.), *Language in psychotherapy: Strategies of discovery* (pp. 131-170). New York: Plenum.
- Stiles, W.B. (1992). *Describing talk. A taxonomy of verbal response modes*. London: Sage.
- Stiles, W.B. (In press). Verbal response modes as intersubjective categories. In R.L. Russell (Ed.), *Spoken interaction in psychotherapy. strategies of discovery*. New York: Irvington Press.
- Stiles, W.B., Au, M.L., Martello, M.A. & Perlmutter, J.A. (1983). American campaign oratory: Verbal response mode use by candidates in the 1980 American presidential primaries. *Social Behavior and Personality*, 11, 39-43.
- Stiles, W.B. & Shapiro, D.A. (1989). Abuse of the drug metaphor in psychotherapy process-outcome research. *Clinical Psychology Review*, 9, 521-543.
- Stiles, W.B., Shapiro, D.A. & Firth-Cozens, J.A. (1988). Verbal response mode use in contrasting psychotherapies: A within-subjects comparison. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 56, 727-733.
- Stiles, W.B. & Putnam, S.M. (1989). Analysis of verbal and nonverbal behavior in doctor-patient encoun-

- ters. In M. Stewart & D. Roter (Eds.), *Communicating with medical patients* (pp. 211-22). Newbury Park, CA: Sage.
- Stiles, W.B., Putnam, S.M., James, S.A. & Wolf, M. H. (1979). Dimensions of patient and physician roles in medical screening interviews. *Social Science & Medicine*, 13A, 335-41.
- Stiles, W.B., Putnam, S.M., Wolf, M.H. & James, S.A. (1979a). Interaction exchange structure and patient satisfaction with medical interviews. *Medical Care*, 17, 667-81.
- Stiles, W.B. (1979b). Verbal response mode profiles of patients and physicians in medical screening interviews. *Journal of Medical Education*, 54, 81-9.
- Stiles, W.B. & Sultan, F.E. (1979). Verbal response mode use by clients in psychotherapy. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 611-13.
- Stiles, W.B., Waaszak, C.S. & Barton, R.L. (1979). Professorial presumptuousness in verbal interactions with university students. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 158-69.
- Stiles, W.B. & White, M.L. (1981). Parent-child interaction in the laboratory: Effects of role, task, and child behavior pathology on verbal response mode use. *Journal of Abnormal Child Psychology*, 9, 229-241.
- Vendler, Z. (1972). *Res Cogitans: An essay in rational psychology*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Wunderlich, D. (1976). *Studien zur Sprechakttheorie*. Frankfurt: Suhrkamp.

