

Ariel Lingüística

M. Victoria
Escandell Vidal

Introducción a la pragmática

Nueva edición actualizada

Editorial Ariel, S.A.
Barcelona

Diseño cubierta: Nacho Soriano

1.ª edición en Ariel Lingüística:
octubre 1996

© 1996: M. Victoria Escandell Vidal

Derechos exclusivos de edición en español
reservados para todo el mundo:

© 1996: Editorial Ariel, S. A.
Córcega, 270 - 08008 Barcelona

ISBN: 84-344-8220-7

Depósito legal: B. 35.310 - 1996

Impreso en España

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de grabación o de fotocopia, sin permiso previo del editor.

PRESENTACIÓN

«Lo que voy a decir aquí no es difícil ni polémico; el único mérito que quisiera reivindicar para mi exposición es que es verdadera..., al menos en parte.» Con estas palabras comenzaba J. L. Austin el ciclo de conferencias más famoso de la historia de la pragmática. Salvando las distancias, me gustaría creer que las mismas palabras pueden aplicarse también a este libro. En él se quiere ofrecer una presentación clara, accesible y sistemática de las teorías y los aspectos más relevantes de esta reciente disciplina.

Ha transcurrido más de medio siglo desde que C. Morris introdujo el término *pragmática* para designar «la ciencia de los signos en relación con sus intérpretes». De este modo, la pragmática pasaba a ocupar un lugar junto a la semántica y la sintaxis dentro de su conocida tricotomía: la pragmática toma el lenguaje tal y como se manifiesta, es decir, inmerso en una situación comunicativa concreta; la semántica hace abstracción de los usuarios y se centra en la relación entre los signos y los objetos a los que aquéllos representan; y la sintaxis atiende sólo a las relaciones existentes entre los signos, prescindiendo de toda alusión a los usuarios o a los significados.

El concepto de pragmática, tal y como se propuso originalmente, resulta demasiado amplio: decir que la pragmática debe ocuparse de la relación entre los signos y sus usuarios es asignar a una sola materia un terreno prácticamente inabarcable, no sólo por su extensión, sino también por su carácter muchas veces interdisciplinar. Esta amplitud es la causa de que hoy no pueda hablarse de una sola pragmática, sino de tantas como centros de interés puedan aislarse.

Por otro lado, el interés por la materia no ha hecho más que crecer en los últimos años: existe una asociación dedicada exclusivamente a los estudios de pragmática (la International Pragmatics Association), que ya ha celebrado su quinto congreso internacional, y que reúne a un elevadísimo número de expertos de todo el mundo; contamos con

varias revistas especializadas (*Journal of Pragmatics*, *Pragmatics*, *Pragmatics and Cognition*, *Argumentation* o *Pragmalingüística*) que difunden los estudios de pragmática; y nuestras universidades ya han incluido programas de pragmática en los cursos de licenciatura o de doctorado de sus planes de estudio.

Ambos hechos (la extensión del campo y el creciente interés que suscita la pragmática) sugirieron la idea de elaborar un manual que recogiera de manera sistemática las principales aportaciones y los principales enfoques de los últimos años. Es cierto que se han publicado traducciones de algunas obras clave (por ejemplo, las de J. L. Austin, J. Searle, O. Ducrot, o D. Sperber y D. Wilson), pero ni están traducidos todos los textos importantes, ni éstos ofrecen una visión de conjunto que permita apreciar la estructura y el desarrollo de todo el campo.

Este libro está pensado para servir como texto-base de un curso introductorio de pragmática, o como primer instrumento de contacto con la materia para cursos más especializados. Para seguirlo no se requieren conocimientos previos específicos. Seguramente resultará más provechoso a quienes tengan una cierta familiaridad con los temas y métodos de la lingüística contemporánea, ya que es fundamentalmente lingüística la perspectiva desde la que se abordan los problemas. También puede ser útil a filósofos y estudiosos de la literatura, y, en general, a todos aquellos que se interesen por las condiciones que regulan el empleo del lenguaje en la comunicación. En todo caso, pretende ser una guía que ayude al lector a adentrarse por primera vez en un territorio desconocido, y que le sitúe en una posición desde la que le pueda ser más fácil continuar la exploración por sus propios medios.

El contenido está organizado en cuatro partes. La primera es una introducción general, que presenta una visión panorámica del terreno, una justificación de la importancia de los estudios pragmáticos, y un primer acercamiento a los conceptos fundamentales. La segunda parte ofrece los hitos más importantes del desarrollo de la pragmática en los últimos treinta años. La perspectiva cronológica tiene el interés de mostrar cómo las inadecuaciones de una teoría constituyen el punto del que arranca la siguiente para tratar de evitarlas. La parte tercera recoge algunos estudios realizados desde una perspectiva pragmática, con el fin de mostrar las posibilidades explicativas y las ventajas de dicho enfoque. Los hechos lingüísticos analizados van desde el valor de la conjunción copulativa en las lenguas naturales hasta las peculiaridades de la comunicación literaria, pasando por los principios que hacen posible la variedad de usos de los enunciados interrogativos o los mecanismos que intervienen en la interpretación de las metáforas. La

última parte aborda algunas cuestiones teóricas relativas al lugar que ocupa el conocimiento de los principios que organizan la comunicación dentro del conocimiento general del lenguaje, y consiguientemente, al lugar de la pragmática en relación con otras materias dentro de la teoría lingüística. Cada parte está, a su vez, organizada en diferentes capítulos, y cada capítulo se cierra con una selección de lecturas recomendadas, que permitirán al lector interesado continuar con más profundidad el estudio de los diversos aspectos.

La necesidad de dar una visión lo más unitaria posible y el carácter introductorio de la obra me han llevado a dejar fuera algunas vertientes de la pragmática. No he querido tratar, por ejemplo, la corriente de estudios que hoy se conoce como *análisis de la conversación*, y que adopta un punto de vista sociolingüístico, porque se aparta de la perspectiva elegida tanto en sus supuestos de partida como en su método de trabajo. Algo semejante puede decirse de las orientaciones que suelen englobarse bajo la denominación de *gramática del texto* o *gramática del discurso*. También he dejado fuera un tema, el de la presuposición, que forma parte de algunos manuales de pragmática. En este caso, las razones han sido de otra índole: las presuposiciones están ligadas a los contenidos conceptuales de las unidades lingüísticas, y son inmunes a los cambios contextuales: por ello, en mi opinión, son un fenómeno más semántico que pragmático. En este punto, sigo la posición defendida por Burton-Roberts (1989), y me remito a los argumentos que él presenta. Aunque ésta ha sido una cuestión ampliamente controvertida, no volveré sobre ella.

Sí he querido incluir, en cambio, algunos capítulos que no pueden encontrarse en las pocas traducciones con que contamos. Es el caso, por ejemplo, del extenso capítulo dedicado a la teoría de la relevancia, que es actualmente uno de los modelos más importantes del panorama internacional; o el que se ocupa de la cortesía y de las estrategias que entran en juego para regular la interacción social. También constituyen una cierta novedad en cuanto a su orientación los dos capítulos que forman la última parte y que se dedican a la organización interna de la teoría lingüística, considerando el problema desde una perspectiva amplia: además de las cuestiones puramente teóricas, se toman en cuenta datos significativos sobre la organización de las diferentes capacidades que conforman la facultad del lenguaje dentro de la arquitectura cerebral.

En todos los casos, hay una idea común que subyace a la perspectiva adoptada y a los temas tratados: la de presentar la pragmática en su orientación más general, es decir, aquella que se ocupa de dar cuenta de los principios que regulan la comunicación humana. En muchas ocasiones hay una distancia considerable entre lo que se dice y lo que

realmente se quiere decir; a pesar de ello, la comprensión no está necesariamente en peligro: ambos hechos sugieren que, si concebimos la comunicación humana como un mero proceso de codificación y decodificación, estamos dando de ella una visión parcial e inexacta, y que la explicación debe completarse con algún conjunto de estrategias y principios generales que sirvan de puente para salvar dicha distancia: el libro se centra, pues, en la identificación y el estudio de estos principios y estrategias.

Tal y como la entiendo, la pragmática no es un nivel más de la descripción lingüística —comparable a la sintaxis o a la semántica—, ni una disciplina global que abarca todos los niveles y los supera; la pragmática es una perspectiva diferente desde la que contemplar los fenómenos, una perspectiva que parte de los datos ofrecidos por la gramática y toma luego en consideración los elementos extralingüísticos que condicionan el uso efectivo del lenguaje. En este sentido, la pragmática no pretende invadir el terreno de la investigación gramatical, sino, en todo caso, complementarlo; por ello resulta perfectamente compatible con una descripción formal del sistema lingüístico (del estilo, por ejemplo, de la que propone el programa chomskiano).

Algunas partes de este trabajo las he presentado en diferentes ocasiones en forma de cursos o seminarios en la Universidad Autónoma de Barcelona, en la de Alcalá de Henares, y en la de Castilla - La Mancha, además de en otros ciclos para profesores organizados en Valladolid, Palma de Mallorca, Alcalá de Henares y Madrid. Las preguntas y los comentarios de los asistentes me han llevado a clarificar varios aspectos de la presentación: gracias, pues, a todos ellos. Gracias también a Manuel Leonetti por sus sugerencias y su ayuda constante. El apoyo de mi familia ha sido siempre decisivo a la hora de superar las diferentes crisis por las que suele pasar siempre la redacción de un libro.

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1

LA PRAGMÁTICA

1. ¿Qué es la pragmática. — 2. Tres problemas de pragmática. 2.1. El problema del significado no convencional. 2.2. Sintaxis y contexto. 2.3. Referencia y deixis. — 3. La necesidad de la pragmática.

1. ¿Qué es la pragmática?

Las primeras páginas de una obra de introducción suelen dedicarse siempre a establecer y definir los conceptos básicos sobre los que se funda el nuevo campo de estudio. En este caso, la tarea resulta especialmente compleja por varias razones: en primer lugar, porque —como ocurre con todas las disciplinas en las primeras etapas de su consolidación definitiva— no sólo hay que caracterizar pormenorizadamente el nuevo ámbito, sino que incluso hay que justificar la necesidad de establecerlo; y, en segundo lugar, porque bajo la misma rúbrica de *pragmática* vienen conviviendo desde hace tiempo direcciones de investigación muy diferenciadas.

Sin embargo, no parece oportuno convertir el primer capítulo en una mera relación de definiciones, en una confrontación académica —y quizá estéril— de puntos de vista, o en un relato de los conflictos fronterizos entre la pragmática y otros dominios cercanos, como la semántica o la sintaxis, que no contribuiría en modo alguno a aclarar las cosas, y sí a sembrar la confusión. Resulta más interesante y más esclarecedor sugerir al principio una caracterización intuitiva e informal, que luego se irá elaborando y precisando teóricamente. Las reflexiones sobre el lugar de la pragmática dentro de la lingüística y sus relaciones con otras disciplinas tendrán su lugar en el capítulo 14.

Pese a las divergencias en otros aspectos, puede decirse que hay una cierta unanimidad en lo que se refiere al objetivo central de la teoría: se entiende por *pragmática* el estudio de los principios que regu-

lan el uso del lenguaje en la comunicación, es decir, las condiciones que determinan tanto el empleo de un enunciado concreto por parte de un hablante concreto en una situación comunicativa concretas, como su interpretación por parte del destinatario.

La pragmática es, por tanto, una disciplina que toma en consideración los factores extralingüísticos que determinan el uso del lenguaje, precisamente todos aquellos factores a los que no puede hacer referencia un estudio puramente gramatical: nociones como las de *emisor*, *destinatario*, *intención comunicativa*, *contexto verbal*, *situación o conocimiento del mundo* van a resultar de capital importancia. Lo que separa a los diferentes enfoques es la decisión que cada uno de ellos toma acerca de cómo debe interpretarse este objetivo: para unos, la pragmática ha de centrarse, sobre todo, en la relación del significado gramatical con el hablante y con los hechos y objetos del mundo que intenta describir; para otros, por ejemplo, debe tratar de analizar la relación entre la forma de las expresiones y las actitudes de los usuarios.

¿En qué medida es interesante un estudio de este tipo? ¿Qué ventajas puede reportar en el conocimiento y la comprensión del lenguaje? Si la pragmática es realmente necesaria hay que suponer que, sin ella, muchos hechos relevantes quedarían sin explicar o se explicarían de manera inadecuada, sobrecargando algún componente de la gramática. En las secciones siguientes presentaremos algunos fenómenos que no pueden ser comprendidos de una manera completa y adecuada si no es haciendo referencia a elementos o principios de orden netamente pragmático. De este modo, ejemplificaremos los diferentes aspectos que pueden individualizarse dentro de la caracterización anterior, y a la vez intentaremos dejar patente la necesidad de tomar en consideración esta perspectiva dentro del análisis lingüístico.

2. Tres problemas de pragmática

2.1. EL PROBLEMA DEL SIGNIFICADO NO CONVENCIONAL

Generalmente solemos dar por sentado que las lenguas naturales funcionan como códigos, es decir, como sistemas que emparejan signos y mensajes de una manera constante: la lengua establece una relación diádica, convencional y arbitraria entre representaciones fonológicas (significantes) y representaciones semánticas (significados). También habitualmente partimos de la base de que, cuando nos comunicamos por medio del lenguaje, lo que hacemos es simplemente codificar información, esto es, elegimos las representaciones fonológicas que corresponden al contenido semántico que deseamos transmitir.

Estas dos ideas —la de que las lenguas son códigos, y la de que comunicarse consiste en codificar y descodificar información—, que gozan de extraordinaria popularidad y difusión, pueden resultar útiles en algunos momentos y para algunos propósitos concretos, pero dibujan sólo un esquema muy simplificado de la comunicación. La realidad se encarga pronto de demostrar que las cosas no son tan sencillas.

Observemos el texto (1):

- (1) Cuando un diplomático dice *sí*, quiere decir 'quizá';
cuando dice *quizá*, quiere decir 'no';
y cuando dice *no*, no es un diplomático.
Cuando una dama dice *no*, quiere decir 'quizá';
cuando dice *quizá*, quiere decir 'sí';
y cuando dice *sí*, no es una dama.

VOLTAIRE

El texto representa un ataque frontal a la consideración de la lengua como código, ya que afirma que las palabras pueden tener un valor diferente al que les asigna el sistema. Pero, ¿podemos transgredir impunemente las reglas?

Antes de dar respuesta a esta cuestión, comparemos el texto (1) con el (2):

- (2) —Aquí tienes una gloria.
—No sé que quiere usted decir con *una gloria* —dijo Alicia.
—Por supuesto que no lo sabes..., a menos que yo te lo diga. He querido decir 'Aquí tienes un argumento bien apabullante'.
—¡Pero *gloria* no significa 'argumento bien apabullante'!
—Cuando yo uso una palabra, esa palabra significa exactamente lo que yo decido que signifique..., ni más ni menos.
—La cuestión es si uno puede hacer que las palabras signifiquen cosas tan diferentes.
—La cuestión es, simplemente, quién manda aquí.

LEWIS CARROLL

Podría decirse que ambos casos tienen en común el presentar usos «no convencionales» de algunas palabras: en (1), *quizá* significa 'no' en una ocasión y 'sí' en la otra; y en (2), *gloria* se emplea con el significado de 'argumento bien apabullante'. Sin embargo, es fácil darse cuenta de que existe un claro contraste entre los dos textos. El segundo resulta inaceptable y absurdo, y no reproduce una posibilidad existente en la «vida real»: todos sabemos que una persona no puede, por mucho que mande, cambiar arbitrariamente y a su antojo el significado de las palabras, de modo que nos identificamos inmediatamente

con la protesta de Alicia. La afirmación de Voltaire, en cambio, refleja una situación muy frecuente en nuestros intercambios comunicativos. De hecho, nosotros, como usuarios de la lengua, no sentimos ningún rechazo ante tal posibilidad, y comprendemos perfectamente lo que el autor francés quiere decir. Pero, entonces, ¿cómo es posible que lo que decimos y lo que queremos decir no coincidan en algunos casos? ¿De qué depende?

Volvamos a nuestros dos textos. Puesto que sólo el primero retrata una posibilidad aceptable, una buena manera de dar respuesta a las cuestiones anteriores consiste en descubrir de qué factores depende esa aceptabilidad. ¿En qué radica la diferencia entre las situaciones descritas en (1) y en (2)?

Claramente, en (1) la palabra *quizá* varía de significado en primer lugar de acuerdo con quién sea la persona que lo diga: no es lo mismo que sea un diplomático o una dama. Pero esto no basta. Tenemos, además, que imaginar, al menos, otros dos factores: de un lado, quién es el interlocutor; del otro, cuál es la pregunta o la petición que recibe el *quizá* por respuesta. En el primer caso, suponemos que el interlocutor es un diplomático de otro país, y que la petición afecta a alguna cuestión de Estado; en el caso de la dama, imaginamos fácilmente que el interlocutor es un caballero y que la petición es amorosa. Con estos elementos, y con nuestro conocimiento del mundo (en particular, con lo que sabemos acerca de las misiones de los diplomáticos, y de las obligaciones de las damas en la época de Voltaire) logramos llegar a una interpretación que conjuga todos estos factores: por razones diferentes en cada caso, ni los diplomáticos ni las damas deben hablar abiertamente, de modo que, cuando transmiten su intención, lo hacen de un modo indirecto que les libere de la responsabilidad del uso literal. Ahora bien, ¿por qué imaginamos la situación así, y no de otra manera? La respuesta es simple: porque esta contextualización es tal vez la única que restaura la inteligibilidad. Está claro que no tendría ningún sentido que el diplomático utilizara *quizá* para rechazar la cerveza que le ofrece un amigo; o que la dama pretendiera responder afirmativamente con *quizá* a la inocente pregunta de su hermana sobre si está lloviendo...

En el texto de Lewis Carroll, en cambio, ninguna serie de inferencias permite encontrar una explicación razonable a la arbitrariedad que comete Humpty-Dumpty: ser el que manda, o —como dice más adelante— dar una paga doble a las palabras por su trabajo extra, no autorizan a cambiar las convenciones de una lengua.

Lo importante del análisis del ejemplo (1) es que muestra que la idea de que la lengua en la comunicación funciona como un código no es adecuada. No hay una correspondencia biunívoca constante en-

tre representaciones fonológicas e interpretaciones. Y, sin embargo —y en contra de lo que pudiera esperarse—, esto no constituye necesariamente un obstáculo para la comunicación. De hecho, contamos siempre con la posibilidad de que haya una cierta separación entre lo que se dice (entre los significados literales de las palabras que se pronuncian) y lo que se quiere decir (la intención comunicativa subyacente): por eso hablamos con absoluta naturalidad de *leer entre líneas*, de la diferencia entre *el espíritu y la letra* de un texto; o decimos cosas como *cuando dije aquello, lo que quería decir en realidad era...* Hemos desarrollado complejos mecanismos de inferencia que entran en funcionamiento automáticamente para hacernos recuperar lo que nuestros interlocutores *quisieron decir* a partir de lo que realmente *dijeron*. Estamos usando constantemente estrategias que nos conducen a contextualizarlo todo de la mejor manera posible para que encaje y tenga sentido.

Al comentar los textos anteriores hemos utilizado informalmente términos como los de *interlocutores*, *contexto*, *situación*, *conocimiento del mundo y del interlocutor*, *intención comunicativa*, *inferencia*: si no tenemos en cuenta estas nociones, hay una parte importante del funcionamiento de la lengua que queda sin explicar, ya que —como sabemos— la gramática no debe ocuparse de los factores externos al sistema lingüístico mismo.

2.2. SINTAXIS Y CONTEXTO

Examinemos ahora un segundo hecho. Sabemos que existen lenguas que tienen un orden de palabras en la frase relativamente libre, mientras que el de otras es más bien fijo. En general, la explicación más extendida que suele darse a este fenómeno se funda en el tipo y en el grado de caracterización formal de las relaciones de dependencia estructural entre los constituyentes. Se parte del supuesto de que las lenguas tienen al menos dos maneras de marcar estas relaciones: el orden de palabras y la morfología (sea por afijación o por medio de adposiciones). Cada lengua decanta sus preferencias hacia uno de esos procedimientos. Se establece entonces la siguiente correlación: cuanto mejor caracterizadas estén desde el punto de vista morfológico las relaciones sintácticas, menor necesidad habrá de marcarlas con el orden de palabras. Con estas ideas en mente se dice, por ejemplo, que el latín era una lengua con orden de palabras libre porque las desinencias de caso y de concordancia marcaban suficientemente las relaciones gramaticales; el inglés suele citarse, en cambio, como prototipo de lengua en que las relaciones de dependencia estructural vienen indi-

cadras por medio de un orden de palabras relativamente fijo. Para mostrarlo, se aducen ejemplos como los siguientes:

(3) *Latín*: Caius amat Liviam ('Cayo ama a Livia')

Caius Liviam amat
Amat Caius Liviam
Amat Liviam Caius
Liviam amat Caius
Liviam Caius amat

(4) *Inglés*: John loves Mary ('Juan ama a María')

*John Mary loves
*Loves John Mary
*Loves Mary John
#Mary loves John (= 'María ama a Juan')
*Mary John loves

Las afirmaciones anteriores son básicamente ciertas; pero, nuevamente, presentan sólo una faceta de la realidad, lo que las convierte en una verdad a medias. En primer lugar, aunque semánticamente equivalentes, no es del todo seguro que las frases latinas de (3) fueran totalmente intercambiables entre sí en todos los contextos y situaciones, como no lo son los ejemplos análogos de otras lenguas vivas con orden de palabras libre. En segundo lugar, no debería dejar de ser inquietante el hecho de que en las lenguas consideradas de orden de palabras fijo haya un número relativamente elevado de construcciones gramaticales que parecen destinadas a flexibilizar el orden de palabras: se trata siempre de construcciones que pueden expresar el mismo estado de cosas (es decir, que mantienen las mismas condiciones de verdad), pero que, sin embargo, permiten un orden de constituyentes diferente.

Comencemos ocupándonos del primer aspecto. Los datos del español y de otras muchas lenguas de orden de palabras relativamente libre, como el polaco o el húngaro, muestran con claridad que no todas las frases que comparten las mismas condiciones veritativas resultan adecuadas en los mismos contextos. Veamos un ejemplo muy simple. A primera vista se diría que las frases de (5) son equivalentes, ya que describen siempre el mismo estado de cosas, de modo que no se puede decir que una es verdadera y las otras son falsas sin incurrir en una grave contradicción.

- (5) a. Juan ama a María
b. A María la ama Juan
c. Juan a María la ama

Ahora bien, si fueran totalmente equivalentes deberían poder intercambiarse en todos los contextos; pero esto no es así. En (6) vemos cómo las continuaciones propuestas varían en su aceptabilidad de acuerdo con el orden de palabras de la secuencia precedente.

- (6)
- | | | | |
|----|----------------------|---|---------------------------------------|
| a. | Juan ama a María, | { | no la odia
#no Pedro
no a Rosa |
| b. | A María la ama Juan, | { | #no la odia
no Pedro
#no a Rosa |
| c. | Juan a María la ama, | { | no la odia
#no Pedro
#no a Rosa |

Lo que estos contrastes muestran es que cada uno de los diversos órdenes de palabras trata cada constituyente oracional de forma diferente desde el punto de vista comunicativo. En cada una de las frases de (6) hay una parte del contenido informativo que se presenta como un hecho establecido (como un conocimiento compartido por los interlocutores), mientras que otra parte se introduce como información «nueva»: en (6)a hablamos de Juan, y la información que aportamos se refiere a si odia o ama a María, o si es a María a quien ama; en (6)b lo que no se cuestiona es el predicado (que María es amada), y se introduce la información sobre la identidad de la persona que la ama; y en (6)c se da por supuesta una relación entre Juan y María, y se precisa que es de amor. Ésta no es, ni mucho menos, una peculiaridad del español. Las lenguas de orden de palabras libre presentan este mismo tipo de efectos.

Las lenguas de orden de palabras menos flexible expresan estos contrastes valiéndose de otros medios gramaticales. El inglés, por ejemplo, suele utilizar las variaciones en la prominencia con que se pronuncian los constituyentes para marcar el centro de atención dentro de la frase. Los ejemplos de (7) son semejantes a los españoles de (6):

- (7) a. John LOVES Mary
b. JOHN loves Mary
c. John loves MARY

A la vista de todo ello, parece claro que puede hablarse de orden de palabras libre sólo si se adopta una perspectiva formal. Efectivamente, en español no hay ninguna regla sintáctica que impida ninguno de los órdenes de (6); sin embargo, el empleo de cada una de las variantes está estrictamente condicionado por el conocimiento previo de la situación. Es verdad, por tanto, que hay una relación entre grado de caracterización morfológica y orden de palabras. Pero es ilegítimo extraer de ahí la conclusión de que, en las lenguas cuyo orden de palabras no viene fijado de manera estricta por la sintaxis, todas las variantes posibles son absolutamente equivalentes en todos los contextos y situaciones. Lo que ocurre es que, mientras algunas lenguas deben contentarse con procedimientos fonológicos (prominencia prosódica) o gramaticales (cambio de construcción) como medios para expresar diferencias en la estructura informativa de las frases, otras pueden servirse también del orden de palabras para establecer esas diferencias.

En resumen, si contemplamos los hechos desde un punto de vista general, resulta evidente que incluso algunos aspectos típicamente gramaticales, como el orden de palabras, están determinados por factores de tipo contextual o situacional, especialmente en lo que se refiere al contraste entre la información que se presenta como compartida por los interlocutores y la que se considera nueva. La cuestión no puede, pues, plantearse exclusivamente en términos de corrección gramatical, sino también de adecuación discursiva. Y, puesto que para explicar los contrastes existentes vuelve a ser necesario recurrir a conceptos como los de *interlocutor*, *situación*, *contexto* o *conocimiento compartido*, parece claro que sólo un enfoque pragmático podrá dar cuenta de manera completa de las condiciones que regulan la elección entre las diversas variantes.

2.3. REFERENCIA Y DÉIXIS

Ocupémonos ahora del tercer tipo de hechos. Desde el punto de vista de la comunicación, comprender una frase no consiste simplemente en recuperar significados, sino también en identificar referentes. No basta con entender las palabras; hay que saber a qué objetos, hechos o situaciones se refieren. Si alguien me dice:

(8) Si no cierras la puerta, *Kiko* se escapará

debo identificar correctamente los objetos del mundo a los que alude la frase. Si no lo hago y cierro una puerta «equivocada», mi interlocu-

tor me acusará —con razón— de que no me he enterado de lo que me ha dicho; además, es probable que tenga que acabar escaleras abajo buscando al gato. Si *Kiko* es un loro, seguramente sería la puerta de su jaula la que mi interlocutor cree que debo cerrar, y no la de la entrada. La asignación de referencia constituye, pues, un paso previo e imprescindible para la adecuada comprensión de las frases. Es verdad que la lengua proporciona pistas nada desdeñables: nos dice que el objeto que debe cerrarse pertenece a la clase de los que suelen ser designados con el nombre de *puerta*. Pero, en cualquier caso, sólo la situación puede proporcionar los datos necesarios para decidir que el interlocutor se está refiriendo precisamente a aquella puerta que impida de manera más eficaz que *Kiko* —quienquiera que sea— se escape.

Con todo, éste no es el caso más llamativo. Imaginemos que encontramos un papel en el suelo con el texto que aparece en (9):

(9) Te espero mañana donde siempre

Como hablantes nativos del español conocemos todas las palabras que aparecen en ese mensaje y somos capaces de caracterizar su significado sin especiales dificultades. Aun así, fuera de todo contexto o situación, nos veremos obligados a admitir que no sabemos a qué se refiere el mensaje, ni cuáles pueden ser sus implicaciones. Y es que, para poderlo dotar de todo su contenido, nos falta información, al menos, sobre los siguientes aspectos:

- I) ¿quién es el yo que promete esperar?
- II) ¿a quién va dirigido el mensaje?
- III) ¿cuándo es *mañana*?
- IV) ¿dónde es *donde siempre*?

Sin conocer todos esos datos, no podemos decir que estemos en condiciones de interpretar el mensaje hasta sus últimas consecuencias.

Justamente, todos los elementos que faltan dependen directamente de la situación comunicativa: si he encontrado el papel en la calle, lo más sensato es suponer que no va dirigido a mí; pero si lo he encontrado sobre la mesa de mi despacho, lo mejor que puedo hacer es empezar a pensar quién me lo envía. Si he estado ausente durante una semana, probablemente me será difícil saber exactamente cuál era el día de la cita; pero si he salido de mi despacho hace diez minutos y al regresar encuentro que han deslizado ese mensaje por debajo de la puerta, estoy obligada a creer que la cita será al día siguiente... Y así con todos los demás elementos.

Todas las lenguas tienen formas especiales para hacer referencia a los diferentes elementos de la situación: son los deícticos. Entre ellos se encuentran no sólo los pronombres personales de primera y segunda personas en todas sus formas, los demostrativos, los posesivos, y muchos adverbios de lugar y de tiempo; debemos contar también los morfemas de tiempo de la flexión verbal y las fórmulas de tratamiento. Además, habría que añadir todas las formas anafóricas y catafóricas, es decir, aquellas que se usan en el discurso para hacer referencia a algunas partes del propio discurso. Por todo ello, no es de extrañar que más del 90 % de las oraciones de una lengua contengan unidades de este tipo.

Una vez más nos encontramos con que una parte importante de la interpretación de un gran número de enunciados depende decisivamente de los factores extralingüísticos que configuran el acto comunicativo: conocer la identidad del emisor o del destinatario y conocer las circunstancias de lugar y tiempo de emisión son requisitos imprescindibles para conseguir una interpretación plena. Y una vez más, también, resulta evidente que sólo desde una perspectiva pragmática se podrá tener acceso al tipo de información necesaria para lograr este objetivo.

3. La necesidad de la pragmática

La distancia que existe a veces entre lo que literalmente se dice y lo que realmente se quiere decir, la adecuación de las secuencias gramaticales al contexto y a la situación, o la asignación correcta de referente como paso previo para la comprensión total de los enunciados son tres tipos de fenómenos que escapan a una caracterización precisa en términos estrictamente gramaticales.

Hemos visto que en la comunicación las frases pueden adquirir contenidos significativos que no se encuentran directamente en el significado literal de las palabras que las componen, sino que dependen de los datos que aporta la situación comunicativa en que dichas frases son pronunciadas. De este modo, quedan puestos de relieve dos hechos fundamentales:

- i) que hay una parte del significado que logramos comunicar que no es reducible al modelo de un código que empareja convencionalmente significantes y significados; y
- ii) que para caracterizar adecuadamente dicho significado hay que tomar en consideración los factores que configuran la situación en que las frases son emitidas.

Por otro lado, el ejemplo (9) muestra cómo una parte muy importante de lo que se comunica depende directamente de los elementos que configuran la situación. Es cierto que se puede dar una caracterización del significado abstracto de los deícticos desde un punto de vista semántico; pero esto no nos permitirá indicar a qué día se refiere la palabra *mañana* en un enunciado concreto si se desconoce el momento de emisión. Por tratarse en todos los casos de términos cuya referencia se establece por relación a los elementos de la situación comunicativa, sólo adoptando una perspectiva de tipo pragmático puede darse una interpretación completa de los enunciados en que aparecen estos términos.

Así las cosas, una teoría general del lenguaje deberá dar respuesta adecuada —al menos— a las siguientes preguntas:

- i) ¿Cómo es posible que lo que decimos y lo que queremos decir puedan no coincidir?
- ii) ¿Cómo es posible que, a pesar de todo, nos sigamos entendiendo?
- iii) ¿Qué parte de lo que entendemos depende del significado de las palabras que usamos?
- iv) ¿Qué parte depende de otra cosa?
- v) ¿De qué otra cosa?

Estas interrogantes, que ponen de manifiesto la complejidad de la interacción verbal, plantean, a su vez, toda una serie de problemas de orden teórico de largo alcance y de no siempre fácil solución. Estos problemas constituyen el centro de interés de la pragmática.

Los ejemplos anteriores, además de haber puesto de relieve algunos aspectos diferenciales y específicos de la pragmática, han tratado de mostrar la utilidad y las posibilidades de un enfoque pragmático: gracias a ellos hemos podido comprobar cómo efectivamente algunos fenómenos reciben una explicación más completa si se adopta *también* un punto de vista pragmático. No pretendo decir en modo alguno que la pragmática pueda —o deba— sustituir a la reflexión gramatical; ni tampoco que haya que mezclar indiscriminadamente ambos enfoques: al contrario, lo que me gustaría dejar claro es que las explicaciones que ofrecen la gramática y la pragmática deben entenderse siempre como complementarias.

La perspectiva pragmática aporta diversas ventajas: de un lado, complementa y matiza de un modo altamente eficaz las consideraciones gramaticales; del otro, y si se distinguen con nitidez los dos puntos de vista —el gramatical y el pragmático—, contribuye no sólo a dar una visión más precisa de la compleja realidad lingüística, sino sobre todo a simplificar notablemente la descripción del nivel estructural.

Lecturas recomendadas

Sobre la definición de *pragmática* pueden consultarse el primer capítulo de Levinson (1983), el clásico Morris (1938), o Stalnaker (1972). Los manuales más conocidos son Levinson (1983) y Leech (1983), pero resultan también utilísimos los de Green (1989), Latraverse (1987) —para una perspectiva histórica—, Mey (1993), Bertuccelli Papi (1993), y en particular los más recientes, como Grundy (1995), Thomas (1995), o Yule (1996). El estado de la cuestión más completo y actualizado es el que ofrece el manual de la International Pragmatics Association (IPRA, 1994), con sus *addenda* anuales. Dentro del ámbito hispánico, contamos con las introducciones de Reyes (1990 y 1995). Accesible, pero menos interesante, es Schlieben-Lange (1974). Especialmente recomendables son las páginas dedicadas a la pragmática en Hurford y Heasley (1983) —para un nivel introductorio—, en Lyons (1977, 1981 y 1995), Allan (1986), Horn (1988), Hernández Sacristán (1990) y Moreno Cabrera (1994).

Los manuales introductorios de filosofía del lenguaje (y algunos de lógica) suelen incluir capítulos dedicados a temas de pragmática: véanse, por ejemplo, Acero, Bustos y Quesada (1982), Hierro S. Pescador (1980), Garrido Medina (1988) y McCawley (1981).

Las antologías más importantes sobre esta área de la investigación lingüística son Cole y Morgan (1975), Cole (1978 y 1981), y la más reciente Davis (1991). La de Valdés Villanueva (1991) tiene la ventaja de que contiene traducciones al español de algunos de los trabajos más significativos. Nuyts y Verschueren (1987) es la más extensa bibliografía sobre pragmática. Moeschler y Reboul (1994) es una enciclopedia especializada.

En uno de los apartados de este capítulo hemos presentado un problema de organización del discurso y de reparto de la información en la estructura sintáctica. Estos aspectos de la interacción entre gramática y pragmática no volverán a aparecer en las próximas secciones. Sobre el análisis del discurso existe una bibliografía muy extensa, de la que destacamos van Dijk (1977b), Bernárdez (1982), Brown y Yule (1983), Lozano *et al.* (1982) o Prince (1988). Givón (1979) y Hickey (1989) están dedicados a la relación entre sintaxis, discurso y estilo. La distinción ya clásica entre información nueva e información dada se estudia en Prince (1981), Jiménez Juliá (1986) y Horn (1986).

Sobre referencia y deíxis, son útiles los capítulos correspondientes de Lyons (1977), Kerbrat-Orecchioni (1980), Levinson (1983), Green (1989), o Givón (1989), junto con las secciones II y III de la antología de Davis (1991), y la obra colectiva de Morel y Danon-Boileau (1992). En español contamos con los libros de Cifuentes Honrubia (1989) y Vicente Mateu (1994).

CAPÍTULO 2

CONCEPTOS BÁSICOS DE PRAGMÁTICA

1. Los componentes «materiales». — 1.1. El emisor. 1.2. El destinatario. 1.3. El enunciado. 1.4. El entorno (o situación espacio-temporal). — 2. Los componentes relacionales. 2.1. La información pragmática. 2.2. La intención. 2.3. La relación social. — 3. Significado e interpretación. — 4. Semántica y pragmática.

En el capítulo anterior vimos que para explicar algunos hechos era necesario recurrir a conceptos como los de *emisor*, *destinatario*, *situación comunicativa*, *contexto* o *información compartida*. Para entender lo que allí se quería decir, bastaba con una comprensión intuitiva de tales conceptos. Pero para poder integrarlos en un sistema coherente que permita dar cuenta de manera sistemática del uso del lenguaje en la comunicación, es necesario proporcionar una caracterización más precisa de los diferentes tipos de elementos que configuran la situación comunicativa. Éste es el cometido del presente capítulo.

El modelo de análisis pragmático que vamos a proponer está constituido por dos clases de elementos:

- i) de naturaleza material, «física», en cuanto que son entidades objetivas, descriptibles externamente; y
- ii) de naturaleza inmaterial, ya que se trata de los diferentes tipos de relaciones que se establecen entre los primeros.

Unos y otros son parámetros de referencia obligada al estudiar la actividad lingüística.

1. Los componentes «materiales»

1.1. EL EMISOR

Con el nombre de *emisor* se designa a la persona que produce intencionalmente una expresión lingüística en un momento dado, ya sea oralmente o por escrito. El término se ha tomado de la teoría de la información; el concepto, sin embargo, está aquí entendido de un modo algo diferente, porque no se refiere a un mero codificador o un transmisor mecánico de información, sino a un sujeto real, con sus conocimientos, creencias y actitudes, capaz de establecer toda una red de diferentes relaciones con su entorno.

La palabra *emisor* añade algunas precisiones importantes desde el punto de vista pragmático al término *hablante*, sin duda más habitual en la gramática. Un hablante es un sujeto que posee el conocimiento de una determinada lengua, independientemente de que en un momento dado actualice o no ese conocimiento. Cuando un individuo ha aprendido a hablar español, se dice de él que es *hablante de español*, y se considera que lo es también en los momentos en que está callado. Un emisor, en cambio, es el hablante que está haciendo uso de la palabra en un determinado momento, y lo es sólo cuando emite su mensaje. Mientras que la condición de hablante es de carácter abstracto, y usualmente no se pierde nunca, la de emisor es mucho más concreta y está en función de una situación y un tiempo precisos. Con *emisor* no nos referimos a una categoría absoluta, sino a una posición determinada por las circunstancias. Está claro que en la comunicación en forma de diálogo los interlocutores están constantemente intercambiando sus papeles, de modo que el emisor pasa a ser destinatario y viceversa. Incluso si pensamos en tipos de comunicación claramente monologante, es evidente que toda intervención tiene un principio y un final, y que estos dos puntos marcan también el inicio y el fin de la condición de emisor.

1.2. EL DESTINATARIO

Con el nombre de *destinatario* se designa a la persona (o personas) a la(s) que el emisor dirige su enunciado y con la(s) que normalmente suele intercambiar su papel en la comunicación de tipo dialogante.

El término *destinatario* aporta también algunas precisiones a otras denominaciones semejantes. Frente a *receptor*, la palabra *destinatario* sólo se refiere a sujetos, y no a simples mecanismos de descodificación. Por otra parte, *destinatario* se opone a *oyente* en el mismo senti-

do en que *emisor* contrasta con *hablante*: un oyente es todo aquel que tiene la capacidad abstracta de comprender un determinado código lingüístico; el destinatario es la persona a la que se ha dirigido un mensaje. En el caso de *hablante* y *oyente*, al tratarse de dos nociones teóricas que se conciben como la cara y la cruz de una misma realidad, puede usarse la combinación *hablante-oyente* para hacer referencia al sujeto que posee el conocimiento de una lengua. En cambio, por razones obvias, no puede hablarse de *emisor-destinatario*.

La intencionalidad se convierte también en una nota distintiva. No puede considerarse destinatario a un receptor cualquiera, o a un oyente ocasional: alguien que capta por casualidad una conversación no es su destinatario. El destinatario es siempre el receptor elegido por el emisor. Pero no sólo eso: además, el mensaje está construido específicamente para él. Este hecho es de capital importancia, ya que condiciona en gran medida la forma del mensaje: no es lo mismo hablar a un adulto o a un niño, a un amigo de la infancia o a alguien a quien apenas se conoce, a un especialista en una materia o a un profano en ella... Incluso el escritor, que ni conoce ni tiene físicamente presentes a sus posibles receptores, prefigura una imagen ideal del tipo de personas a quienes le gustaría que estuviera dirigida su obra, y se construye un modelo de destinatario. Como veremos más adelante —y puesto que hemos dicho que el mensaje está específicamente construido pensando en el destinatario—, una de las tareas del emisor consistirá en analizar y evaluar adecuadamente las circunstancias que concurren en su interlocutor para poder «calcular» con éxito su intervención.

1.3. EL ENUNCIADO

El tercer elemento material que hay que tener en cuenta es el *enunciado*, la expresión lingüística que produce el emisor. Desde el punto de vista físico, un enunciado no es más que un estímulo, una modificación del entorno, sea el entorno auditivo (como en la comunicación oral), sea el entorno visual (como en la escrita). Frente a otros términos más generales como *mensaje*, que pueden designar cualquier tipo de información transmitida por cualquier tipo de código, el término *enunciado* se usa específicamente para hacer referencia a un mensaje construido según un código lingüístico.

En cuanto a sus límites, éstos están fijados por la propia dinámica del discurso: cada una de las intervenciones de un emisor es un enunciado; dicho de otro modo, su extensión es paralela a la de la condición de emisor. El enunciado está, por tanto, enmarcado entre dos

pausas, y delimitado por el cambio de emisor. Según esta caracterización, pueden ser enunciados tanto una simple interjección como un libro entero, tanto un sintagma nominal como un párrafo. Ello implica que no hay límites gramaticales a la noción de *enunciado*; o, más bien, que no puede individualizarse un enunciado utilizando criterios gramaticales. Los únicos criterios que resultan válidos son los de naturaleza discursiva, los que vienen dados por cada hecho comunicativo particular.

Algunos autores han querido establecer un paralelismo entre *oración* y *enunciado*, y han sugerido que un enunciado es la realización concreta de una oración. Esta visión —aunque es claramente inadecuada— tiene, al menos, la ventaja de diferenciar con claridad entre *oración* (unidad abstracta, estructural, definida según criterios formales, y perteneciente al sistema de la gramática) y *enunciado* (actualización de una oración, unidad del discurso, emitida por un hablante concreto en una situación concreta), es decir, entre lo que pertenece al ámbito de la gramática y lo que atañe a la pragmática. Sin embargo, cuenta con un grave inconveniente: considera como *enunciados* sólo a aquellas expresiones lingüísticas con forma estructural de oración, y no da cabida, por tanto, ni a unidades mayores, ni a unidades menores. Entre las desventajas de este enfoque pueden considerarse las siguientes:

- I) utiliza un criterio gramatical para definir un concepto pragmático;
- II) sobrecarga innecesariamente el aparato conceptual, al obligarle a buscar nuevos términos para designar a los diversos tipos de intervenciones que no tienen forma de oración; y
- III) rompe o fragmenta en oraciones lo que el emisor considera como un todo.

El criterio básico para definir una unidad del discurso debe ser de tipo discursivo, y debe basarse en los elementos que configuran la propia comunicación: una unidad del discurso no puede tener más límites que los que establece el emisor y su intención comunicativa, independientemente del grado de complejidad de su realización formal. Es cierto, sin embargo, que en muchas ocasiones un enunciado *es*, de hecho, la realización concreta de una oración; pero éste es sólo un caso particular, una más de las situaciones posibles. La actualización de una oración puede constituir en muchos casos un enunciado, pero no todo enunciado es la actualización de una oración.

Se establece, de nuevo, una distinción entre un concepto gramatical (*oración*) y otro pragmático (*enunciado*). El vocabulario pragmático

co va cobrando entidad e independencia frente a la terminología que usualmente se emplea para describir hechos y fenómenos gramaticales.

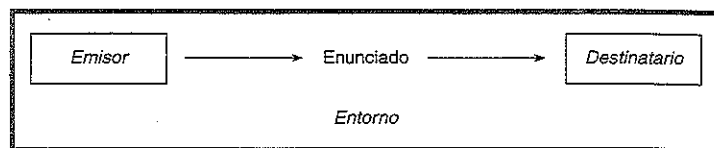
Las diferencias entre oración y enunciado pueden resumirse en el siguiente esquema:

<i>Oración</i>	<i>Enunciado</i>
- entidad abstracta, teórica, no realizada - se define dentro de una teoría gramatical, con arreglo a criterios de naturaleza gramatical - unidad de la gramática - su contenido semántico depende de su estructura, no de sus usos posibles - se evalúa en términos formales: es correcta o incorrecta	- secuencia lingüística concreta, realizada por un emisor en una situación comunicativa - se define dentro de una teoría pragmática, de acuerdo con criterios discursivos - unidad del discurso - su interpretación depende de su contenido semántico y de sus condiciones de emisión - se evalúa según criterios pragmáticos: es adecuado o inadecuado, efectivo o inefectivo...

1.4. EL ENTORNO (O SITUACIÓN ESPACIO-TEMPORAL)

El cuarto elemento que configura materialmente el acto comunicativo es el *entorno*, que en muchos lugares aparece designado como *contexto* o *situación espacio-temporal*. Es el soporte físico, el «decorado» en el que se realiza la enunciación. Incluye como factores principales las coordenadas de lugar y tiempo. Pero representa algo más que un mero escenario. En muchos casos, como vimos en el capítulo anterior, la situación espacio-temporal es un factor determinante: las circunstancias que imponen el *aquí* y el *ahora* influyen decisivamente en toda una serie de elecciones gramaticales y quedan reflejadas habitualmente en la misma forma del enunciado; y, a la vez, constituyen uno de los pilares en que se fundamenta su interpretación.

Es habitual utilizar términos como *entorno* o *contexto* para referirse a un concepto sólo parcialmente coincidente con el que acabamos de definir. Por citar simplemente el caso más conocido para los lingüistas, recordemos que Coseriu (1967: 313 ss.) habla de *contexto extraverbal* para referirse al conjunto de «circunstancias no lingüísticas que se perciben directamente o que son conocidas por el hablante», es decir, a todo aquello que, física o culturalmente, rodea al acto de enunciación. Entre estos factores, Coseriu distingue los siguientes:



ESQUEMA 2.1. Los componentes materiales de la situación comunicativa.

- I) *contexto físico*: «las cosas que están a la vista o a las que un signo se adhiere»;
- II) *contexto empírico*: «los estados de cosas objetivos que se conocen por quienes hablan en un lugar y en un momento determinados, aunque no estén a la vista»;
- III) *contexto natural*: «totalidad de contextos empíricos posibles»;
- IV) *contexto práctico u ocasional*: «la particular coyuntura objetiva o subjetiva en que ocurre el discurso»;
- V) *contexto histórico*: «las circunstancias históricas conocidas por los hablantes»;
- VI) *contexto cultural*: «la tradición cultural de una comunidad».

Es cierto que todos esos elementos contribuyen de manera decisiva a la comunicación. Sin embargo, sólo el contexto *físico* es un factor «material», externo y descriptible objetivamente. El resto de los «contextos» corresponden, en realidad, a conceptualizaciones del mundo hechas por los hablantes, y determinadas empírica, social o culturalmente; no son, por tanto, parte del *entorno* tal y como lo hemos definido aquí (esto es, como las coordenadas espacio-temporales que rodean a la comunicación como acto físico), sino —lo veremos más adelante— tipos especiales de relaciones entre los sujetos que se comunican y todo lo demás.

Como resumen de lo dicho hasta aquí puede proponerse el esquema 2.1.

2. Los componentes relacionales

Más significativos que los propios elementos son las relaciones que entre ellos se establecen. De hecho, hemos visto cómo incluso algunos rasgos constitutivos de los elementos materiales derivan precisamente de los puntos de contacto que los enlazan con otros elementos, de tal manera que queda establecido un conjunto de relaciones que sirve para marcar los límites de un elemento material.

Las relaciones que se establecen dan lugar a conceptualizaciones subjetivas; éstas, a su vez, generan principios reguladores de la conducta que se objetivan en forma de leyes empíricas (es decir, de regularidades observables de naturaleza no prescriptiva). La existencia de estos otros factores se justifica en vista de los resultados que produce su funcionamiento.

2.1. LA INFORMACIÓN PRAGMÁTICA

Por *información pragmática* entenderemos el conjunto de conocimientos, creencias, supuestos, opiniones y sentimientos de un individuo en un momento cualquiera de la interacción verbal. Emisor y destinatario, en cuanto sujetos, poseen una serie de experiencias anteriores relativas al mundo, a los demás, a lo que les rodea... Hay una interiorización de la realidad objetiva. Pero no se trata sólo de conocimientos; la información pragmática comprende todo lo que constituye nuestro universo mental, desde lo más objetivo a las manías más personales.

Siguiendo a Dik (1989), puede decirse que la información pragmática consta de tres subcomponentes:

- I) *general*: comprende el conocimiento del mundo, de sus características naturales, culturales...;
- II) *situacional*: abarca el conocimiento derivado de lo que los interlocutores perciben durante la interacción; y
- III) *contextual*: incluye lo que se deriva de las expresiones lingüísticas intercambiadas en el discurso inmediatamente precedente.

Hemos dicho que hay una interiorización del mundo, y, por tanto, que la información pragmática es de naturaleza claramente subjetiva; ello no implica, sin embargo, que la información pragmática de cada individuo sea radicalmente diferente de la de los otros. De hecho, los interlocutores suelen compartir enormes parcelas de información, que comprenden los conocimientos científicos, las opiniones estereotipadas o la visión del mundo que impone la pertenencia a una determinada cultura.

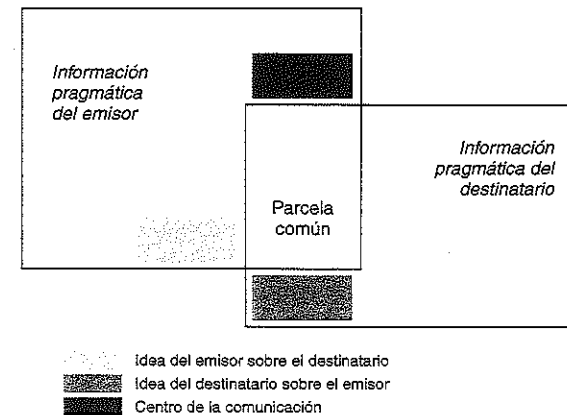
El lenguaje es, sin duda, otra de esas parcelas que se suponen comunes, de modo que los que interactúan suelen partir del supuesto de que su conocimiento coincide básicamente, tanto en lo que se refiere al sistema gramatical como en lo relativo a los contenidos semánticos de las unidades que entran en juego. Esta parcela incluye también ciertos conocimientos y creencias sobre el uso que se presumen com-

partidos, y especialmente la idea de que tras lo que se dice hay una intención comunicativa determinada. Además de esa parte común, la información de cada uno de los interlocutores también contiene una «teoría» sobre el otro, sobre la información pragmática del otro, y sobre lo que se comparte.

La idea de que los interlocutores comparten una parcela de información pragmática, conocida como *hipótesis del conocimiento mutuo*, no se ha visto libre de críticas. Sperber y Wilson (1986: 1.3), por ejemplo, sostienen que es prácticamente imposible delimitar con precisión esa parcela y, sobre todo, saber exactamente qué se comparte y qué se sabe que se comparte. Para ellos, uno nunca puede estar plenamente seguro de lo que sabe el otro, y viceversa, de modo que el éxito de la conversación no puede venir garantizado por la existencia de ese conocimiento compartido. Su propuesta consiste, entonces, en sustituir la hipótesis del conocimiento mutuo por la del *entorno cognoscitivo compartido*, según la cual lo que los interlocutores comparten es un conjunto de hechos cuya representación mental dan como verdadera por ser directamente perceptible o inferible.

Ahora bien, lo que es directamente perceptible o inferible es, sin duda, una porción importante de lo que comparten los interlocutores, pero no es *todo* lo que comparten. Muchas interpretaciones están basadas en supuestos que se consideran comunes, a pesar de que no sean mutuamente manifiestos: la referencia a un amigo común ausente no se apoya en ningún hecho perceptible o inferible, sino en la simple creencia de que el otro recuerda a la persona en cuestión. La teoría del entorno cognoscitivo compartido es, pues, demasiado restrictiva, porque no da cabida a todo el ámbito de información pragmática que se comparte y que puede ponerse en juego en una interpretación.

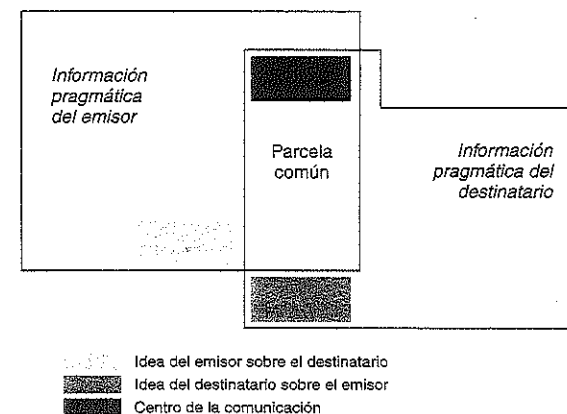
Por otro lado, tampoco esta teoría puede —o pretende— garantizar el éxito. De hecho, no es ni necesario ni conveniente que una teoría explique con absoluta exactitud qué comparten los interlocutores, ya que éste no sería, ni siquiera, el supuesto del que parten ellos mismos. Como hemos dicho antes, lo único que hace el emisor es *avanzar una hipótesis* sobre el otro y sobre su información pragmática; es decir, él mismo sabe que no puede confiar en tener plenas garantías de estar en lo cierto (no es preciso tener una certeza del 100 % sobre lo que se comparte), pero trata de aproximarse en la mayor medida posible. Lo que se da por supuesto suele ser suficiente para asegurar la inteligibilidad en la mayoría de los casos; pero también sabemos que no faltan los malentendidos. Ello indica que la comunicación no se funda en conocimientos falseables, sino en hipótesis gobernadas por una lógica de tipo probabilístico.



ESQUEMA 2.2.

Puede aceptarse, pues, sin grandes reparos, la idea de que los interlocutores comparten una parcela de información pragmática de dimensiones variables según los casos, y que, además, cada uno construye una hipótesis sobre dicha parcela y sobre la información del otro. De lo adecuado de estas hipótesis dependerá en gran medida el éxito y la comprensión.

El punto central de la comunicación, en cambio, se sitúa con mucha frecuencia fuera de esa parcela común: esto ocurre, por ejemplo,



ESQUEMA 2.3.

en el caso característico de transmisión de información, en el que el emisor informa al destinatario de algo que éste ignora. Ahora bien, incluso la información nueva debe poder ser identificada y situada correctamente a partir de los conocimientos de esa parcela común. Como señala van der Auwera (1979), si no tuviéramos ningún tipo de información previa a la que ligar lo nuevo que se nos dice, todo enunciado resultaría ininterpretable (véase el esquema 2.2).

Terminada la comunicación con éxito, la nueva información transmitida pasa a formar parte de la parcela común (véase el esquema 2.3).

El conjunto de conocimientos y creencias de los interlocutores desempeña, pues, un papel fundamental, ya que hace posible la comunicación. Y decimos que es un principio regulador de la conducta porque tanto la propia información pragmática como las teorías sobre el otro determinan y condicionan el contenido y la forma del enunciado.

2.2. LA INTENCIÓN

El segundo tipo de elemento que consideraremos es la *intención*. Se trata de la relación entre el emisor y su información pragmática, de un lado, y el destinatario y el entorno, del otro. Se manifiesta siempre como una relación dinámica, de voluntad de cambio.

En este sentido, se ha hablado mucho de las relaciones entre *intención* y *acción*. Parret (1980) señala que las perspectivas adoptadas han sido muy diversas. Para unos, acciones e intenciones son radicalmente diferentes, en el sentido de que las intenciones no son tipos de acciones, sino más bien tipos de proposiciones. Otros, en cambio, prefieren poner el énfasis en el hecho de que muchas clases de enunciados tienen un carácter de acción precisamente porque tras ellos se sitúa una intención que los organiza. Finalmente —y ésta es hoy día la postura más extendida—, otros ven dicha relación en términos de causa/efecto: la intención se explica a partir del hecho de que todo discurso es un tipo de acción; dicho de otro modo, de las marcas y resultados de la acción se deduce la intención.

Efectivamente, toda actividad humana consciente y voluntaria se concibe siempre como reflejo de una determinada actitud de un sujeto ante su entorno. Por tanto, es legítimo tratar de descubrir qué actitud hay detrás de un determinado acto, es decir, preguntarse cuál es la intencionalidad de los actos y decisiones.

El mismo acto de romper el silencio y hacer uso de la palabra es resultado de una decisión, de una elección entre hablar y no hablar. La comunicación humana tiene como finalidad fundamental el alcanzar ciertos objetivos en relación con otras personas: hablamos con una

determinada intención. Por tanto, si en un momento dado utilizamos el lenguaje es porque hemos considerado que puede adaptarse mejor a nuestros objetivos. El emisor, al hacer uso de la palabra, pretende actuar de alguna manera sobre el estado de cosas preexistente, ya sea para modificarlo de manera efectiva, ya sea para impedir que se lleve a cabo una modificación previsible. Ese estado de cosas incluye, claro está, tanto su propia posición, como la del interlocutor, como el entorno mismo. En todo caso, el instrumento utilizado para conseguir la intención deseada es el lenguaje.

El término *intención* no debe entenderse en su acepción subjetiva y psicológica. Contra el peligro de hacerlo así nos advierte Leech (1983: 13): «El término *meta* es más neutro, porque no compromete al usuario a tratar con problemas como el de la volición consciente o el de la motivación...»

Sin embargo, parece que tampoco la noción de *meta* se libra con facilidad de esas connotaciones no deseadas: no acaba de estar muy claro cómo podría restarse carácter intencional (incluidas volición consciente y motivación) al hecho de perseguir una meta o intentar alcanzar un objetivo. En el término *intención*, en cambio, son interesantes las ideas etimológicas de dirección, de tendencia, de esfuerzo por conseguir algo, que ponen de manifiesto la orientación hacia la consecución de un determinado fin.

La intención funciona como un principio regulador de la conducta en el sentido de que conduce al hablante a utilizar los medios que considere más idóneos para alcanzar sus fines. Es interesante la distinción que sugiere Parret (1980) entre *intención* y *acción intencional*: mientras que la primera puede ser simplemente privada, interior, y no llegar a manifestarse externamente, la acción intencional siempre se manifiesta, y debe entenderse como la puesta en práctica efectiva de una intención.

Claro está que el silencio —esto es, la opción de permanecer callado o de no seguir hablando—, en cuanto actividad consciente y voluntaria, puede ser también un medio indirecto para conseguir determinados objetivos. Alguien podría preguntarse qué sentido tiene el conferir al silencio alguna clase de valor comunicativo. La respuesta a esta cuestión parece clara si pensamos en lo dicho anteriormente: cuando se elige el silencio en lugar de la comunicación, está quedando reflejada alguna actitud del sujeto ante el entorno, y, por tanto, podemos inquirir cuál es esa actitud. Ante quien no quiere cooperar hablando nos preguntaremos enseguida por qué lo hace: ¿es por miedo?, ¿indiferencia?, ¿para ocultar alguna cosa?... El silencio, pues, tiene auténtico valor comunicativo cuando se presenta como alternativa real al uso de la palabra.

De todos modos, el término *decisión* no debe entenderse en un sentido demasiado limitativo. No hay que interpretar que la decisión de hablar deba ser una tarea laboriosa y largamente meditada. Desde luego, puede haber casos especiales en que así sea por una determinada serie de circunstancias; pero lo cierto es que habitualmente esto se hace de manera rápida y espontánea; dicho de otro modo, normalmente es más lenta la decisión de no hablar que la de hacerlo. Pero de todas formas, en cualquiera de los casos, y sea cual sea la opción elegida, uno siempre puede alegrarse por la oportunidad de la decisión tomada o, por el contrario, lamentarse por haberla tomado.

Por otra parte, tampoco debe entenderse en sentido demasiado estricto la afirmación de que se habla con una determinada intención, porque, aunque la intención existe siempre, sin embargo no siempre puede resultar nítida para el sujeto; ni hace falta que sea concebida con antelación, ni que sea puesta en práctica con arreglo a un plan.

Lo que hemos dicho hasta ahora se relaciona con la intención contemplada desde el punto de vista del emisor, es decir, entendida como el principio que le mueve a llevar a cabo un determinado acto. Ahora bien, hay una segunda perspectiva desde la que se puede contemplar también el concepto de intención, y es aquella que adopta el punto de vista del destinatario. En este sentido, el reconocimiento por parte del destinatario de la intención de su interlocutor constituye, como han puesto de manifiesto la mayoría de las teorías pragmáticas, un paso ineludible en la correcta interpretación de los enunciados. No basta, pues, con comprender los significados de las formas utilizadas: es necesario también tratar de descubrir la intención concreta con que fueron elegidas.

Por todo ello, parece que queda establecido que el uso del lenguaje como actividad consciente refleja la actitud del hablante ante el entorno y responde a una determinada intención. Resulta, por tanto, no sólo perfectamente legítimo, sino incluso necesario, el abordar el estudio de los enunciados —esto es, de las emisiones reales—, teniendo en cuenta la intención del sujeto que los produjo.

2.3. LA RELACIÓN SOCIAL

El tercer tipo de relación que tomaremos en cuenta es la que existe entre los interlocutores por el mero hecho de pertenecer a una sociedad (es decir, a una organización humana con una estructura social). Su papel en la comunicación es fundamental, ya que —como dijimos— el emisor construye su enunciado a la medida del destinatario. Uno de los factores que debe tener en cuenta, por tanto, es el grado

de relación social entre ambos. De este modo, la *relación social* impone una serie de selecciones que determinan la forma del enunciado. En el capítulo 8 volveremos con más detalle sobre estos aspectos.

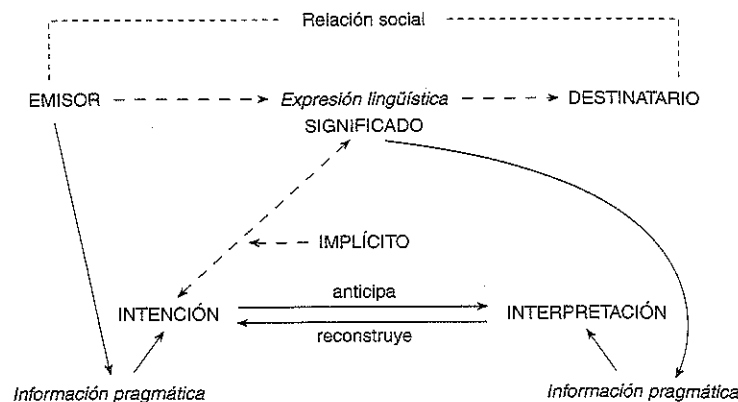
3. Significado e interpretación

El *significado* (o contenido semántico) es la información codificada en la expresión lingüística. Se trata, por tanto, de un significado determinado por las reglas internas del propio sistema lingüístico. Como sabemos, las lenguas —consideradas como códigos— establecen relaciones constantes entre representaciones fonológicas (los significantes) y representaciones semánticas (los significados). La correlación es, pues, diádica, y puede expresarse con la fórmula *¿QUÉ significa X?*, que conecta una expresión lingüística (*X*) con un contenido semántico (*qué*). En este sentido, resulta evidente que es la gramática la que debe dar cuenta del significado.

La *interpretación*, en cambio, pone ya en juego los mecanismos pragmáticos. Puede definirse como una función entre el significado codificado en la expresión lingüística utilizada (o contenido semántico), de un lado, y la información pragmática con que cuenta el destinatario (con todos sus conocimientos, creencias, hipótesis sobre su interlocutor, etc.), del otro. Puesto que sabemos que una misma secuencia lingüística —digamos, una misma oración— puede utilizarse con propósitos discursivos distintos, habrá que buscar la diferencia precisamente en lo que separa una realización particular de otra, es decir, en los elementos que configuran cada situación comunicativa.

La tarea del destinatario consiste, pues, en intentar reconstruir en cada caso la intención comunicativa del emisor de acuerdo con los datos que le proporciona su información pragmática. Para ello, evalúa el contexto verbal y no verbal del intercambio comunicativo, buscando la información suplementaria que necesite para poder inferir un mensaje adecuado al propósito común de la comunicación.

De este modo, la interpretación establece una relación multívoca entre una expresión lingüística y la situación en que se emitió. Este tipo de relación puede reflejarse en la fórmula *¿QUÉ ME quisiste decir (TÚ) EL OTRO DÍA cuando dijiste X?*, que pone ya en relación al menos cinco elementos diferentes: emisor (*tú*), destinatario (*me*), significado de la expresión lingüística (*X*), entorno (*el otro día*) e interpretación (*qué*). De acuerdo con este planteamiento, la distancia que media entre la intención del emisor y el significado de la expresión que ha utilizado, da la medida de lo implícito. Esa distancia es, precisamente, la que debe salvar el destinatario apelando a su información pragmática.



ESQUEMA 2.4.

En consecuencia, la interpretación concreta de un enunciado en una situación dada no podrá ser objeto del análisis semántico, ya que para determinarlo es necesario hacer intervenir elementos extralingüísticos. Todo lo dicho hasta aquí puede resumirse en el esquema 2.4.

4. Semántica y pragmática

El significado puede, pues, analizarse como una propiedad constitutiva de los signos lingüísticos, es decir, de las expresiones dentro del sistema de una lengua: a una forma significante le corresponderá un significado. El código establece, por tanto, una íntima relación diádica entre ambos. Esta relación es de tipo convencional, y está arbitrariamente establecida, como lo está también el resto del código de la lengua. Ésta es la concepción de la semántica que ha sido tradicionalmente utilizada para descubrir el sentido de las unidades léxicas.

Para analizar el sentido de las estructuras oracionales es imprescindible utilizar el mismo marco de referencia: difícilmente podrían mantenerse a la vez la tesis de que la oración (como configuración sintagmática) es una unidad gramatical —y, por tanto, un signo lingüístico—, y la idea de que tal estructuración carece de un significado asignado por el sistema. Éste será necesariamente descriptible en términos formales: de oposición entre la presencia y ausencia de determinados constituyentes, de orden de palabras, de asignación obligatoria de una curva entonativa determinada... El significado oracional está gobernado por reglas y sólo admite explicaciones formales. Y

puesto que se trata de categorías discretas, el cambio en alguna de ellas supone un cambio en la estructura completa.

Frente a esta concepción del contenido semántico se levanta la idea de significado pragmático. Éste establece una función multívoca entre el significado gramatical, de un lado, y el emisor, el destinatario y la situación en que tiene lugar el intercambio comunicativo, del otro. No es el resultado de usar y aplicar reglas convencionales pertenecientes al sistema, sino de poner en funcionamiento una serie de leyes empíricas y de principios motivados por el objetivo al que se dirige el enunciado. Por ello, las explicaciones pragmáticas no son exclusivamente formales (como ocurre en el caso de las semánticas), sino que deben ser básicamente funcionales. Y la entrada en juego de factores no estrictamente verbales, que no constituyen un sistema de oposiciones preciso, tiene como consecuencia el hecho de que las diferencias o cambios no siempre producen un cambio de categoría o de unidad, sino que suponen una gradación de valores dentro de un *continuum* de límites indeterminados.

Desde este punto de vista, podemos decir que la pragmática se ocupará del estudio de los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación, entendido como el estudio de todos aquellos aspectos del significado que, por depender de factores extralingüísticos, quedan fuera del ámbito de la teoría semántica (es decir, de los significados convencionales). Por ello, puede proponerse provisionalmente la siguiente ecuación:

$$\text{Pragmática} = \text{Significado} - \text{Semántica}$$

En el capítulo 14 volveremos a examinar las relaciones entre semántica y pragmática.

Lecturas recomendadas

Los manuales generales de pragmática no siempre dedican una atención sistemática a la definición de conceptos básicos, pero hay páginas de gran interés en Leech (1983) y Allan (1986). El capítulo 1 de Bustos (1986) concede especial atención a la noción de *contexto*, y Sperber y Wilson (1986) la reformulan dentro de su teoría de la relevancia. Barton (1990) está enteramente dedicado a la relación entre el contexto y el uso y la interpretación de los enunciados no oracionales. Sobre la relación entre oraciones y enunciados, véanse Lyons (1977), y Acero, Bustos y Quesada (1982); sobre el problema del reconocimiento de las intenciones comunicativas del hablante, los trabajos de Grice sobre la teoría del significado, recogidos en Grice (1989).

EL DESARROLLO DE LA PRAGMÁTICA

CAPÍTULO 3

AUSTIN Y LA FILOSOFÍA DEL LENGUAJE CORRIENTE

1. Puntos de partida. 1.1. La revalorización del lenguaje corriente. 1.2. Contra el verificacionalismo. 1.3. La falacia descriptiva. — 2. Los enunciados realizativos. 2.1. La distinción entre oración y enunciado. 2.2. Palabras y acciones. 2.3. Los infortunios. 2.4. Realizativos frente a constatativos. — 3. Locutivo / ilocutivo / perlocutivo. — 4. Conclusión.

Sin duda, una de las líneas de investigación pragmática más importantes dentro del pensamiento contemporáneo es la iniciada por J. L. Austin. Sus ideas sobre el interés de estudiar el lenguaje corriente comienzan a fraguarse alrededor de los años cuarenta, y se cuentan hoy entre las más influyentes, no sólo dentro del campo de la lingüística, sino especialmente dentro de la filosofía del lenguaje.

Intentar extraer los aspectos más relevantes de las doctrinas que Austin expuso sobre todo en sus clases, seminarios y conferencias —recogidas luego en sus obras póstumas de 1962 y 1970— y resumirlos fielmente en unas pocas páginas, no es en absoluto una tarea fácil. Pero antes de exponer sus puntos de vista, es necesario hacer dos precisiones: 1) aunque Austin no habla expresamente de pragmática, sin embargo podemos incluir sus investigaciones en lo que hoy consideramos como tal; y 2) como hemos dicho, Austin no es propiamente un lingüista, sino un filósofo del lenguaje: no hay que extrañarse, por tanto, ante el hecho de que su contribución no siga, en principio, los caminos habituales en el terreno de la Lingüística, aunque haya servido como punto de partida (especialmente a través de Searle) de toda una corriente lingüística de enorme éxito y difusión.

1. Los puntos de partida

1.1. LA REVALORIZACIÓN DEL LENGUAJE CORRIENTE

Todo el interés que Austin siente por los aspectos del uso lingüístico que hoy consideramos pragmáticos tiene su raíz en una actitud especial ante el lenguaje de cada día. La revalorización que propone Austin del lenguaje corriente frente a los lenguajes filosóficos y científicos supone un punto de inflexión decisivo en la historia de la filosofía del lenguaje.

Como es bien sabido, una buena parte de la filosofía ha dedicado su atención a mostrar que las lenguas naturales son altamente imperfectas, y que, por tanto, no pueden servir como metalenguaje de las especulaciones filosóficas y científicas. Toda materia que pretenda elaborar un discurso teórico coherente deberá crear y definir con precisión un lenguaje inequívoco, que no se preste a la ambigüedad, la vaguedad o las malas interpretaciones que propicia tan a menudo nuestra lengua de cada día.

Frente a esta postura, Austin defiende la tesis de que el lenguaje que usamos en nuestra comunicación ordinaria es una herramienta que el paso del tiempo ha ido puliendo, hasta hacer de ella un útil perfectamente adaptado a los fines a los que sirve. Se trata de un instrumento empleado por generaciones y generaciones, que lo han ido ajustando paulatinamente a las necesidades de cada momento. En este sentido, las distinciones que establece el lenguaje corriente tienen que considerarse como un buen indicativo de que la sociedad que las establece las considera necesarias. La filosofía se obstina en buscar y encontrar problemas donde realmente no los hay.

En ocasiones se ha criticado a Austin atribuyéndole la idea de que el lenguaje corriente está bien tal como está, y, por tanto, no debe enmendarse ni modificarse. A este respecto, Austin admite que siempre debe buscarse un lenguaje adaptado a la tarea que se deba realizar; pero añade que la base de cualquier lenguaje filosófico o científico debe ser el lenguaje corriente. Las distinciones que ha mantenido el lenguaje ordinario sirven sobre todo para las cuestiones «prácticas» de la vida; pero no debe despreciarse el hecho de que pueden ser también un buen punto de partida para la reflexión filosófica, o para elaborar luego distinciones más precisas y más sutiles:

Ciertamente, el lenguaje ordinario no puede tener la pretensión de ser la última palabra, si es que existe tal cosa. Pero incorpora, realmente, algo mejor que la Metafísica de la Edad de Piedra, a saber, y como se dijo: la experiencia y la agudeza heredada de muchas generaciones de

hombres. Ahora bien, esa agudeza se ha centrado primariamente en las ocupaciones prácticas de la vida. Si una distinción funciona bien para los propósitos prácticos de la vida ordinaria (lo cual no deja de ser una hazaña, pues incluso la vida ordinaria está llena de cosas difíciles), entonces es seguro que algo tiene que haber en ella; aunque es de esperar que no sea la mejor forma de ordenar las cosas si nuestros intereses son más amplios o más intelectuales que los ordinarios. [...] Ciertamente, pues, el lenguaje ordinario no es la última palabra: en principio, en todo lugar puede ser complementado, mejorado y sustituido. Pero, recordemos, es la *primera* palabra [Austin, 1970: 177].

Una buena vía de acercamiento a cualquier clase de problema —incluidos los problemas específicamente lingüísticos— pasará, pues, necesariamente, por un examen pormenorizado de las distinciones que establece el lenguaje de cada día. Y es precisamente observando las distinciones dentro de nuestra lengua cotidiana como Austin nota algunas propiedades interesantes de ciertos tipos de enunciados, lo cual le llevará a formular su teoría de los predicados realizativos.

1.2. CONTRA EL VERIFICACIONALISMO

De otro lado, es especialmente interesante para la lingüística en general, y para la teoría del significado en particular, el hecho de que Austin se sitúe fuera de la línea en que solían colocarse los filósofos con respecto a la verdad o la falsedad: para ellos, las proposiciones se caracterizaban siempre como verdaderas o falsas, y sobre estas nociones está edificada una buena parte de la lógica y de la filosofía del lenguaje.

Sin embargo, está claro que todas las lenguas tienen una variedad de estructuras mucho mayor de la que toman en consideración los filósofos cuando se ocupan del lenguaje. De oraciones como

- (1) a. ¿Cuándo has llegado?
- b. ¡Sal de la habitación inmediatamente!
- c. Ojalá dejara de llover...

no puede decirse que sean ni verdaderas ni falsas: no pueden evaluarse de acuerdo con su correspondencia o no con la realidad, ya que ninguna de ellas está pretendiendo reflejar un estado de cosas existente.

No tenemos que retroceder muy lejos en la historia de la filosofía para encontrar filósofos dando por sentado, como algo más o menos natural, que la única ocupación interesante de cualquier emisión es ser ver-

dadera o, al menos, falsa. Naturalmente, siempre han sabido que hay otros tipos de cosas que decimos (cosas como imperativos, las expresiones de deseos, exclamaciones), algunas de las cuales han sido incluso clasificadas por los gramáticos [...]. Pero, con todo, los filósofos han dado por sentado que las únicas cosas en que están interesados son las emisiones que registran hechos o que describen situaciones con verdad o con falsedad. En los tiempos recientes este tipo de postura ha sido puesta en duda [Austin, 1970: 217-218].

Por otro lado, sabemos que el patrón normal para decidir si un enunciado es verdadero es el de su correspondencia con los hechos. Ahora bien, como Austin señala, «ser falso no es corresponder a un no-hecho, sino corresponder incorrectamente a un hecho» (1970: 128, nota 24). Pero es que, además, la correspondencia o no con los hechos no puede entenderse —como se ha venido haciendo— como una caracterización bipolar, que sólo utiliza dos valores, ni siquiera en el caso evidente de los enunciados más puramente descriptivos. A la hora de evaluar la correspondencia de un enunciado con un hecho, el lenguaje corriente reconoce una buena gama de matices «intermedios», que el análisis filosófico no debería ignorar:

Decimos, por ejemplo, que un determinado enunciado es exagerado, o vago, o árido; una descripción, un tanto tosca, o desorientada, o no muy buena; un relato, más bien general o demasiado conciso. En casos como éstos es inútil insistir en decidir en términos simples si el enunciado es 'verdadero o falso' [Austin, 1970: 129].

Y tampoco basta con evaluar la verdad de los enunciados de acuerdo con los hechos que pretenden reflejar. Hay que tomar en consideración, al menos, una variable más: no sólo tiene que tenerse en cuenta el grado de correspondencia con la realidad; es necesario considerar también el propósito general con que se describe dicha realidad:

Hay diversos grados y dimensiones de éxito al hacer enunciados: los enunciados se ajustan a los hechos siempre más o menos laxamente, de diferentes formas en diferentes ocasiones para diferentes intentos y propósitos. Lo que puede que obtenga los máximos resultados en una prueba general de conocimiento, puede que en otras circunstancias obtenga un simple aprobado. ¿Qué pasa, además, con el amplio número de ocasiones en que un enunciado no es tanto falso (o verdadero) como fuera de lugar, inadecuado [...] [Austin, 1970: 129].

Queda, así, perfilado uno de los conceptos que resultarán fundamentales en la teoría pragmática: se trata de la idea de adecuación del enunciado. No es suficiente con caracterizar un enunciado diciendo si

es verdadero o falso; hay que valorar también su grado de adecuación a las circunstancias en que se emite. De este modo, se abre la puerta al estudio de toda la serie de variables situacionales que determinan las condiciones de adecuación de los enunciados.

1.3. LA FALACIA DESCRIPTIVA

Íntimamente ligada a la convicción de que los enunciados no son sólo verdaderos o falsos, nace una idea que es, tal vez, una de las más importantes y, sin duda, una de las que han resultado más fructíferas en sus desarrollos posteriores: se trata de la idea de que el lenguaje no es exclusivamente descriptivo, ni siquiera por lo que se refiere a los enunciados formalmente declarativos. La descripción de estados de cosas existentes en el mundo y la transmisión de información no son las únicas funciones del lenguaje: es decir, un enunciado puede desempeñar diferentes funciones, una de las cuales —pero no la única— es describir un estado de cosas. En otras ocasiones puede ser parte importante del cumplimiento de una acción. Es lo que ocurre, por ejemplo, con la frase *Sí, quiero* dicha en las circunstancias adecuadas: no describe un estado de cosas, sino que realiza una acción.

Emitir expresiones rituales obvias, en las circunstancias apropiadas, no es describir la acción que estamos haciendo, sino hacerla. [...] Tales expresiones no pueden, estrictamente, ser mentiras [Austin, 1970: 107-108].

El interés de esta perspectiva radica no en su originalidad —para los lingüistas este hecho resulta bastante claro—, sino en el hecho de que supone también un punto de inflexión en la historia de la filosofía del lenguaje: los filósofos normalmente se ocupaban del lenguaje tomando sólo en consideración su faceta descriptiva; con la propuesta de Austin los enunciados no descriptivos adquieren un lugar propio dentro de la reflexión filosófica.

2. Los enunciados realizativos

2.1. LA DISTINCIÓN ENTRE ORACIÓN Y ENUNCIADO

Como acabamos de ver, Austin comienza por señalar que el estudio que se haga del significado lingüístico no debe excluir toda la gama de oraciones que no pueden considerarse ni verdaderas ni fal-

sas; pero seguidamente añade una precisión fundamental: ser verdaderas o falsas no es una propiedad intrínseca de las *oraciones*, sino de los *enunciados*. Es necesario, entonces, establecer una distinción precisa entre ambos conceptos.

Una *oración* es un tipo de estructura gramatical, abstracta, no realizada. Un *enunciado*, en cambio, es la realización concreta de una oración emitida por un hablante concreto en unas circunstancias determinadas.

Con respecto a las oraciones, puede decirse que son elípticas, o compuestas, o aliterativas o agramaticales. [...] Un enunciado se hace, y el hacerlo es un evento histórico: la emisión, por parte de un determinado hablante o escritor, de determinadas palabras (una oración) a una audiencia, con referencia a una situación, evento, o lo que sea, históricos [Austin, 1970: 120-121].

Una oración, en cuanto unidad gramatical, sólo se puede evaluar en términos estrictamente formales (por el orden en que aparecen sus elementos, por su buena o mala formación, por la complejidad de su estructura, etc.), y no en términos de verdad o falsedad. Sí pueden utilizarse, en cambio, los conceptos de verdadero o falso al hablar de enunciados (al menos, de aquellos que pretenden reflejar un hecho).

El razonamiento de Austin es el siguiente. Si hemos dicho que la verdad se mide evaluando la correspondencia de una descripción con respecto a los hechos que trata de describir, uno de los factores decisivos para determinarla será de naturaleza externa al lenguaje mismo. Como consecuencia de ello, es imposible considerar que la verdad sea una noción de naturaleza gramatical, puesto que depende directamente de la situación extralingüística. El problema de la verdad no es, por tanto, un problema del sentido oracional, sino del uso particular de una oración determinada, pronunciada por un hablante concreto en determinadas circunstancias. A ello se refiere Austin (1970: 122) cuando dice que «un enunciado es lo que es verdadero». No hay que interpretar demasiado literalmente estas palabras, en el sentido de que sólo son enunciados las emisiones verdaderas de las oraciones, sino, más bien, como «sólo los enunciados, y no las oraciones, pueden ser verdaderos». Ello no implica, claro está, que deban serlo.

Para Austin, los enunciados son tipos de acciones; las oraciones son tipos de estructuras gramaticales. Los enunciados están hechos de oraciones; pero cada una de las emisiones de una misma oración constituye un enunciado diferente:

Los enunciados se hacen; las palabras o las oraciones se usan. Hablamos de *un* enunciado, pero de *las* oraciones castellanas. La misma oración puede usarse para hacer diferentes enunciados (yo digo «Es mío»; tú dices «Es mío»); puede usarse en dos ocasiones o por dos personas para hacer el mismo enunciado, pero para eso la emisión debe hacerse con referencia a la misma situación o evento [Austin, 1970: 121].

2.2. PALABRAS Y ACCIONES

A partir de aquella primera intuición desarrollada como crítica de la falacia descriptiva, Austin va construyendo la teoría de los *enunciados realizativos* (*performative utterances*). El enunciado realizativo tiene unas características propias:

- i) desde el punto de vista gramatical es una oración declarativa;
- ii) va en primera persona de singular del presente de indicativo;
- iii) no se trata de una expresión carente de sentido; pero
- iv) no puede ser calificada como verdadera o falsa, sino como adecuada o inadecuada.

Los enunciados realizativos se oponen a los *enunciados constatativos*, que sí describen estados de cosas y que, por lo tanto, sí pueden evaluarse en términos de verdad o falsedad.

Como ejemplos de enunciados realizativos pueden considerarse «expresiones rituales» como

- (2) a. Le pido disculpas
- b. Bautizo este barco con el nombre de *Lolita*
- c. Te apuesto cinco duros a que mañana lloverá

Al emitir uno cualquiera de estos enunciados, el hablante no está meramente registrando un estado de cosas, transmitiendo una información, o describiendo una acción: la está haciendo. Por ejemplo, cuando uno dice *Le pido disculpas*, no está pretendiendo simplemente informar a su interlocutor de algo que éste ignora; realmente *está realizando* —de ahí el nombre de *enunciados realizativos*— la acción de pedirle disculpas. Es cierto que el enunciado puede, de hecho, informar a otra persona de cuál es la acción que se está llevando a cabo; pero ésta es sólo una consecuencia secundaria.

Los enunciados realizativos se usan para llevar a cabo diferentes tipos de acciones, más o menos ritualizadas o convencionalizadas, uno de cuyos episodios principales —si no el principal— consiste precisamente en pronunciar determinadas palabras. De hecho, es difícil ima-

ginar una manera de pedir disculpas a alguien que no consista en la expresión de una frase semejante a ésta. Y lo mismo ocurre en el caso de una apuesta o de la botadura de un barco. Ello no significa —claro está— que algunas acciones convencionalizadas no se puedan realizar sin palabras. Por ejemplo, para apostar a la ruleta no es necesario pronunciar frase alguna; basta con que uno coloque la ficha en la casilla correspondiente al número por el que desea apostar.

Precisamente es su carácter de acción, y no de descripción, lo que confiere a los enunciados realizativos sus propiedades especiales. Puesto que son expresiones no descriptivas, no pueden considerarse ni verdaderas ni falsas. Y, por formar parte de la realización de una acción, suelen aparecer en primera persona de singular del presente de indicativo: si el enunciado lleva el verbo en pasado o en otra persona gramatical (*Le pedí disculpas*; *le piden disculpas*), la lectura realizativa es prácticamente imposible, de modo que sólo se obtiene la interpretación descriptiva. El humor ha explotado a veces el recurso de la posible ambigüedad entre la lectura realizativa y la constatativa, como en el siguiente chiste:

- (3) El boxeador está recibiendo una paliza considerable de un adversario francamente agresivo y colérico. En vista de que su inferioridad es manifiesta y su estado físico es ya lamentable, su preparador le aconseja desde el rincón:
- ¡Tira la toalla! ¡Tira la toalla!
- El boxeador, medio muerto, responde:
- Tirársela, no; en todo caso, se la daré en la mano, para que no se enfade todavía más.

Además de tener propiedades externas diferenciadas, los realizativos poseen también condiciones especiales de emisión. Austin (1970: 219-220) precisa al respecto que «las palabras tienen que decirse en las circunstancias apropiadas». En caso contrario, la emisión y el acto realizado «pueden fracasar de maneras especiales», si fallan de un modo u otro las convenciones que regulan el cumplimiento de dichas acciones. Por ejemplo, en el caso de *Le pido disculpas*, se espera que quien pronuncia este enunciado realmente quiera disculparse; pero si esto no es así, uno no puede decir en sentido estricto que el enunciado era falso, sino más bien que la petición fue insincera, que no se dijo albergando los sentimientos requeridos. Lo mismo ocurre si el que pronuncia las palabras rituales para la botadura del barco no es la persona que tiene potestad para hacerlo: en este caso, el acto resulta nulo. Y si, cuando se apuesta una cantidad, uno no piensa pagar la deuda que pueda contraer, decimos que la apuesta se hizo de mala fe.

2.3. LOS INFORTUNIOS

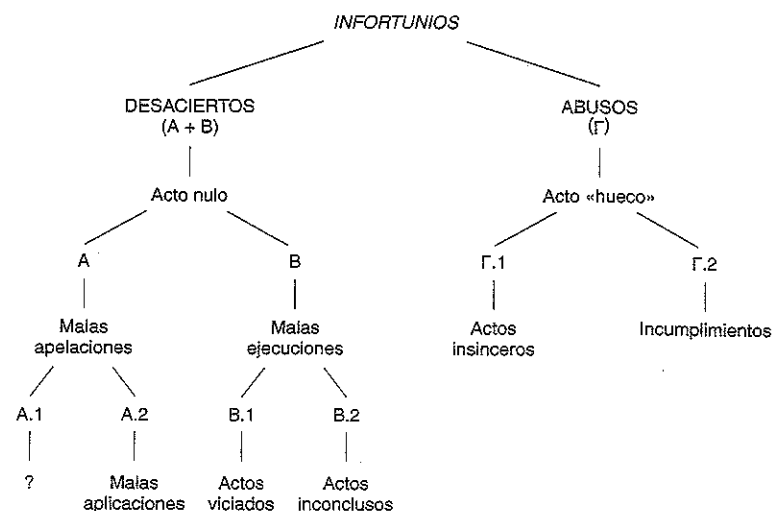
La idea de que los enunciados realizativos, a pesar de no ser ni verdaderos ni falsos, pueden ser inadecuados o desafortunados, lleva a Austin a desarrollar la teoría de los *infortunios*.

Hemos visto que la emisión de determinadas palabras es, en muchos casos, un paso obligado en la realización de determinado tipo de acciones convencionales. Pero hemos visto también que no basta con las palabras: éstas tienen que emitirse siempre en las condiciones requeridas. Un fallo o una violación de cualquiera de estas condiciones da lugar a un *infortunio*. Veamos, entonces, cuáles son las reglas o condiciones que, según Austin (1962: III), se aplican a los actos ritualizados:

- A.1) Existencia de un procedimiento convencional —con un efecto también convencional— que incluya la emisión de determinadas palabras por parte de determinadas personas y en determinadas circunstancias; además
- A.2) las personas y circunstancias que concurren deben ser las apropiadas para el procedimiento.
- B.1) Todos los participantes deben actuar de la forma requerida por el procedimiento; y además
- B.2) deben hacerlo así en todos los pasos necesarios.
- Γ.1) Cuando el procedimiento requiere que las personas que lo realizan alberguen ciertos pensamientos o disposiciones de ánimo, deben tenerlos; además
- Γ.2) los participantes deben comportarse efectivamente de acuerdo con tales pensamientos.

Todos los actos altamente convencionales se prestan a sufrir infortunios; ahora bien, el infortunio será diferente tanto en su naturaleza como en sus consecuencias según cuáles sean la condición o condiciones que no se cumplen.

Si el fallo está en las condiciones A (esto es, si no existe el procedimiento, o si no puede hacerse valer en la forma en que se intentó hacerlo), el infortunio se denomina *mala apelación al procedimiento*. Si el fallo atañe a las reglas B (cuando los pasos requeridos se llevan a cabo incorrectamente), se habla de *mala ejecución del procedimiento*. En ambos casos, la consecuencia es que el acto realizado es *nulo*, o carente de efecto; en este sentido, puede decirse que las reglas A y B constituyen una única clase, ya que la violación de una cualquiera



ESQUEMA 3.1.

de ellas da lugar a un mismo tipo de resultado: el acto resulta nulo en ambos casos. A esta clase de infortunios Austin les da el nombre genérico de *desaciertos*.

La violación de las reglas Γ , en cambio, da lugar a un tipo distinto de efecto: produce un acto «hueco», es decir, un acto aparentemente válido en la forma externa, pero sin el contenido necesario. Austin llama *abusos* al conjunto de los infortunios que producen actos «huecos».

Las diferentes clases de infortunios quedan reflejados en el esquema 3.1. Según puede verse en él, la transgresión de cada una de las reglas recibe un nombre diferente, excepto en el caso de las violaciones de la regla A.1, para las que Austin no encontró un término adecuado.

Veamos un ejemplo de cada tipo de infortunio. El enunciado de (4)

(4) Me divorcio de ti

puede ser informativo, o puede declarar las intenciones del hablante, pero no puede considerarse como un realizativo, ya que en nuestra sociedad no existe una convención que establezca que esta fórmula sirve para divorciarse. Si se pretendiera utilizar con este fin, su emisión sería una violación de la regla A.1, y el resultado sería un acto nulo, sin validez. Sin embargo, repetida tres veces, es una fórmula convencional que tiene entera validez entre los musulmanes.

Como vimos más arriba, si la persona que bautiza un barco no es la persona autorizada para hacerlo, también nos hallamos ante una mala apelación, pero en este caso la regla transgredida es la A.2 (mala aplicación); el resultado es, nuevamente, un acto sin efecto.

Las malas ejecuciones tienen que ver con la realización de los pasos requeridos en la secuencia adecuada. Si el oficiante de una ceremonia de boda invierte el orden de las diferentes partes de que consta el acto, el resultado es una violación de la regla B.1 y el acto resulta viciado. Si, en cambio, omite alguno de dichos pasos (por ejemplo, el intercambio de anillos), se viola la condición B.2, y el acto es inconcluso. Ambos infortunios dan lugar también a un acto nulo, en particular cuanto más convencionalizado y regularizado se halle el procedimiento. La vida cotidiana ha relajado un poco las exigencias a este respecto, y es relativamente normal que demos por buenos algunos actos mal ejecutados: pensemos, por ejemplo, en la situación en que alguien que acude con regularidad a una tienda se olvida un día del dinero necesario y el dependiente le permite diferir el pago; a pesar de que falta el paso final, tendemos a considerar que la compra-venta se ha efectuado. En cambio, para la Administración pública—menos flexible—, cualquiera de estos infortunios, por pequeño que sea, da lugar a un defecto de forma que anula de raíz el acto administrativo realizado.

El incumplimiento de las reglas $\Gamma.1$ y $\Gamma.2$ produce un acto hueco. Del emisor de un enunciado como

(5) Te felicito por tu ascenso

se espera que realmente quiera hacer llegar su sincera felicitación a su interlocutor; pero si en el fondo está lamentando su buena suerte, el acto es ciertamente válido, pero simulado, insincero: el fallo afecta a la condición $\Gamma.1$. En cambio, cuando se hace una promesa sin la intención de comprometerse a realizar lo prometido, la condición transgredida es la $\Gamma.2$, y el resultado es un incumplimiento.

La clasificación de Austin no pretende ser exhaustiva: ni es completa, ni las clases de infortunios son mutuamente excluyentes. De hecho, y en primer lugar, se puede transgredir más de una convención a la vez; y, en segundo lugar, no siempre las diferencias entre las transgresiones son del todo nítidas. Sin embargo, constituye un buen punto de partida para tratar de explicar los tipos de infortunios existentes.

Cuando se trata de actos muy convencionalizados, los infortunios pueden tener consecuencias que traspasan el ámbito de lo lingüístico y se adentran en el terreno de lo legal. El lenguaje jurídico ha desarrollado toda una serie de etiquetas propias para calificar los diferen-

tes tipos de infortunios. Ante las malas apelaciones a un procedimiento, la justicia contesta con un *no ha lugar*; ante las malas ejecuciones concluye —como vimos— que se ha producido un *defecto de forma*; el resultado es siempre la anulación del acto. Por el contrario, ante los abusos (simulaciones, incumplimientos), admite la validez del acto realizado, pero reacciona penalizándolo con diferentes tipos de sanciones.

2.4. REALIZATIVOS FRENTE A CONSTATATIVOS

Austin ha caracterizado los enunciados realizativos como aquellos que están ligados a la ejecución de ciertos tipos de actos convencionales o ritualizados. Frente a los enunciados constatativos, que describen estados de cosas y se evalúan en términos de verdad o falsedad, los realizativos sólo pueden considerarse adecuados o inadecuados. Otras propiedades formales, como la aparición de los realizativos en primera persona de singular del presente, contribuyen a marcar la diferencia entre ambos tipos de enunciados. Austin señala a este respecto que

hay una asimetría sistemática entre esa forma [primera persona de singular del presente de indicativo] y las otras personas y tiempos del mismo verbo. El hecho de que haya esta asimetría es precisamente la nota más característica del verbo realizativo [Austin, 1962: 105].

En teoría, y sobre el papel, la distinción puede resultar suficientemente clara; sin embargo, como el propio Austin señala, en la realidad las cosas son algo más complejas. Para empezar, hay enunciados realizativos que no aparecen en primera persona de singular del presente de indicativo:

- (6) a. Se advierte a los pasajeros que...
b. Por la presente, está usted autorizado a...
- (7) a. La compañía advierte a los pasajeros que...
b. Por la presente, el Ministerio le concede la autorización que usted solicitó para...

Parece innegable que los enunciados que comienzan como los de (6) y (7) tiene el mismo derecho que los de (8) a ser considerados realizativos:

- (8) a. Advierto a los pasajeros que...
b. Por la presente le autorizo a...

De otro lado, un gran número de expresiones en primera persona de singular del presente de indicativo no dan lugar a enunciados realizativos. Tal es el caso, por ejemplo, de enunciados que describen acciones habituales, como los de (9):

- (9) a. Yo sólo prometo una cosa cuando sé que puedo cumplirla
b. Todos los sábados apuesto 2.000 pesetas en las carreras

En la misma situación se encuentran los llamados «usos históricos», o narrativos, del presente:

- (10) ...y después de aquello, apelo contra la sentencia...

Y hay también algunos verbos que simplemente funcionan como indicadores, pero no dan lugar a enunciados realizativos:

- (11) a. Me río de ti
b. Cito: «...»

Ninguno de los ejemplos de (11) realiza por sí mismo el acto que describe; simplemente lo anuncia.

Además, se da el caso de que, incluso verbos típicamente realizativos, como *llamar*, *dar el nombre de...*, etc., tienen usos descriptivos no ya en otras personas y tiempos gramaticales, sino también en primera persona de singular del presente:

- (12) Llamo *inflación* al exceso de dinero en pos de bienes escasos

Finalmente, no todos los actos tienen su verbo realizativo correspondiente: disculparse e insultar son dos tipos de actos; pero, mientras que para llevar a cabo la acción de disculparse uno debe decir algo parecido a *Me disculpo*, para insultar a alguien no basta con decirle *Te insulto*, sino que hay que proferir directamente ante él los términos injuriosos.

Los ejemplos anteriores han mostrado cómo desde el punto de vista formal o gramatical resulta difícil mantener siempre la oposición realizativo/constatativo. La distinción se desdibuja aún más si consideramos que muchos actos se realizan sin que para ello sea necesaria la utilización del predicado realizativo. Las acciones realizadas al emitir enunciados como los de (13) pueden equivaler a las de (14); pero en (13) no hay realizativo explícito:

- (13) a. ¡Gire!
 b. Yo giraría
 c. Usted giró demasiado rápidamente
- (14) a. Le ordeno que gire
 b. Le aconsejo que gire
 c. Le acuso de haber girado demasiado deprisa

Una manera de incluir todos los casos dentro de la misma teoría consiste en sugerir, como hace Austin, que realmente no hay diferencia entre realizativos y constataivos. El contraste que observamos entre los ejemplos de (13) y los de (14) sólo radica en que los de (14) hacen explícito el tipo de acto realizado, mientras que en los de (13) es implícito. Podría decirse, entonces, que es realizativa toda expresión

reducible, expandible o analizable de modo tal que se obtuviera una forma en primera persona de singular del presente de indicativo en voz activa [Austin, 1962: 105].

La relación entre los enunciados de (13) y los de (14) sería, pues, de paráfrasis. La idea de que en todos los enunciados puede haber un predicado realizativo implícito dio lugar en los años setenta a la llamada *hipótesis realizativa*, uno de los intentos más llamativos de integrar la pragmática en la sintaxis. Sobre ella volveremos en el capítulo siguiente (sección 2.2).

La idea de la existencia de un realizativo implícito es, efectivamente, tentadora, porque permite unificar el análisis de un buen número de enunciados, y permite dar cuenta de manera natural del hecho de que muchas de sus propiedades derivan directamente de su carácter de acción. Ahora bien, el propio Austin reconoce que la equiparación se presta a errores. Por un lado, resulta evidente que no hay una equivalencia absoluta entre enunciados como *Estaré allí* y *Prometo estar allí*: sólo en el primer caso el interlocutor puede preguntar si el enunciado es o no una promesa; y sólo en el primer caso son igualmente adecuadas respuestas como *Sí, lo prometo*, o *No, pero me propongo estar allí*, o *No, pero preveo que podré ir*. Además, por otro lado, no puede decirse que haya una correspondencia constante entre forma lingüística y tipo de acto realizado, de modo que una misma forma gramatical puede usarse para realizar acciones muy diferentes entre sí: un imperativo como *¡Hazlo!* puede utilizarse para ordenar, autorizar, sugerir, exigir, pedir, recomendar, advertir...

3. Locutivo / ilocutivo / perlocutivo

La distinción entre enunciados realizativos y enunciados constataivos, que en principio estaba bien establecida, parece ahora tambalearse, especialmente por el hecho de que numerosos enunciados que no se ajustan a las especificaciones de los realizativos, presentan, sin embargo, muchas de sus características. Ello sugiere la existencia de un cierto deslizamiento de todos los enunciados hacia el terreno de los realizativos, como si todos ellos tuvieran algunos elementos comunes. Tales rasgos comunes parecen depender, como ya dijimos, del carácter de acción que, de una manera u otra, poseen todos los enunciados. Partiendo de este supuesto, Austin elabora su famosísima tricotomía *acto locutivo/ilocutivo/perlocutivo*.

El *acto locutivo* es el que realizamos por el mero hecho de «decir algo»; pero el acto de «decir algo» es en sí mismo una actividad compleja, que comprende, a su vez, tres tipos de actos diferentes:

- i) *acto fónico*: el de emitir ciertos sonidos;
- ii) *acto fático*: el de emitir palabras, esto es, secuencias de sonidos pertenecientes al léxico de una determinada lengua; y emitirlas, además, organizadas en una construcción gramatical estructurada de acuerdo con las reglas de una lengua determinada; y
- iii) *acto rético*: el de emitir tales secuencias con un sentido y una referencia más o menos definidos, es decir, con un significado determinado.

En consecuencia, el acto locutivo puede definirse como «la emisión de ciertos ruidos, de ciertas palabras en una determinada construcción, y con un cierto “significado”» (Austin, 1962: 138).

El *acto ilocutivo* es el que se realiza *al* decir algo (*IN saying something*). Para saber cuál es el acto ilocutivo realizado en cada momento hay que determinar de qué manera estamos usando el enunciado:

Es muy diferente que estemos aconsejando, o meramente sugiriendo, o realmente ordenando, o que estemos prometiendo en sentido estricto o sólo anunciando una vaga intención. [...] Constantemente discutimos preguntando si ciertas palabras —un determinado acto locutivo— tenían la fuerza de una pregunta, o debían haber sido tomadas como una apreciación, etc. [Austin, 1962: 143-144].

Finalmente, el *acto perlocutivo* es el que se realiza *por* haber dicho algo (*BY saying something*), y se refiere a los efectos producidos:

normalmente, decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión, o de otras personas [Austin, 1962: 146].

La distinción entre estos tipos de actos es sobre todo teórica, ya que los tres se realizan a la vez y simultáneamente: en cuanto decimos algo, lo estamos haciendo en un determinado sentido y estamos produciendo unos determinados efectos. Pero es interesante distinguirlos porque sus propiedades son diferentes: el acto *locutivo* posee *significado*; el acto *ilocutivo* posee *fuerza*; y el acto *perlocutivo* logra *efectos*. Y, de hecho, podemos referirnos a ellos como si fueran realidades independientes:

- (15) a. Me dijo: «Dáselo a ella»
 b. Me aconsejó que se lo diera a ella
 c. Me convenció de que se lo diera a ella

Con enunciados como (15)a estamos simplemente reproduciendo el acto locutivo de otra persona; (15)b, en cambio, recoge el acto ilocutivo realizado, es decir, la fuerza del enunciado; y (15)c hace explícito el acto perlocutivo, el efecto logrado.

A partir de esta tricotomía puede reexaminarse el problema de las relaciones entre enunciados y acciones. Para empezar, el reconocimiento de que todo acto locutivo va acompañado de actos ilocutivos y perlocutivos ayuda a explicar que incluso los enunciados menos claramente realizativos tengan propiedades que los acercan a las acciones. De hecho, pueden observarse bastantes puntos de contacto entre los actos ilocutivos y los enunciados realizativos, aunque hay diferencias notables. En primer lugar, es diferente el grado de institucionalización de unos y otros. Además, cuál sea el acto ilocutivo realizado en un enunciado particular depende decisivamente de toda una serie de factores externos; los realizativos explícitos, por el contrario, resultan inequívocos en cuanto al tipo de acto ilocutivo que realizan porque se identifican con él. Ello no quiere decir, por supuesto, que la fuerza ilocutiva de un determinado enunciado no pueda expresarse de forma explícita: *Te aconsejo que se lo des a ella*. Esta posibilidad está excluida en el caso de los actos perlocutivos, lo cual explica los contrastes de (16):

- (16) a. Te aconsejo que se lo des / #Te convengo de que se lo des
 b. Te advierto que es peligroso / #Te asusto con que es peligroso

El acto ilocutivo que se realiza está previamente calculado por el emisor, que sabe siempre cuál era el alcance exacto y la fuerza que quiso dar a sus palabras; los actos perlocutivos pueden intentar calcularse previamente, pero ello no asegura que el efecto logrado sea exactamente el previsto: es posible no lograr producir el efecto deseado, o producir efectos no deseados.

Otro punto de contacto interesante es el de que todos los enunciados —y no sólo los realizativos— se prestan a infortunios. Para describir dichos infortunios, tienen plena validez las condiciones establecidas más arriba para los enunciados realizativos. Veamos algunos ejemplos:

- (17) a. Los hijos de Juan son rubios
 [Y todos sabemos que Juan no tiene hijos]
 b. En estos momentos de embargo, la emoción me jubila
 [El emisor ha trastocado algunas palabras]
 c. Está lloviendo
 [Y no lo creo; de hecho, sé positivamente que hace un sol espléndido]

Si uno hace referencia a algo inexistente, como en (17)a, el infortunio se asemeja a una mala apelación, es decir, a una violación de la condición A.1; el resultado no es que el enunciado sea falso, sino que es nulo. Por otro lado, cuando se utiliza una palabra equivocada, como en (17)b, el emisor no necesariamente es responsable de haber querido decir lo que ha dicho: se trata, simplemente, de una mala ejecución, y la regla afectada es la B.1; como consecuencia, estamos ante un acto viciado, que también resulta nulo. Sin embargo, el destinatario tiende a sustituirlo mentalmente de manera automática por la secuencia correcta: *En estos momentos de júbilo, la emoción me embarga*. Finalmente, el no albergar las creencias o sentimientos requeridos produce, como sabemos, un abuso, una transgresión de la condición F.1: el enunciado (17)c es insincero.

4. Conclusión

Las distinciones establecidas por Austin son fundamentales en todos los estudios posteriores sobre el significado. Tres son, a nuestro juicio, las más relevantes aportaciones del filósofo británico:

- i) el apoyo a la tesis de que el lenguaje no es sólo descriptivo y, por tanto, no todos los enunciados tienen que ser necesariamente o verdaderos o falsos;

- ii) el estudio de los enunciados realizativos, que establecen un estrecho vínculo entre lenguaje y acción siguiendo unas pautas de conducta convencionalmente establecidas; y
- iii) la tricotomía *locutivo/ilocutivo/perlocutivo*.

Por encima de todo ello, hay que señalar que las ideas de Austin constituyen, sin duda, el fundamento de la moderna pragmática, y el punto de origen al que necesariamente hay que retornar si se quiere tener una visión completa de lo que representa la incorporación a la teoría general del lenguaje de los principios que rigen las acciones.

Lecturas recomendadas

Dentro del enorme caudal de publicaciones generado por la obra filosófica de Austin, pueden destacarse Strawson (1964a), Warnock (1973) y Holdcroft (1978). Sbisá (1978) es una antología muy útil. Como libros de tipo general pueden verse Récanati (1979) y Sbisá (1989); Berrendonner (1982) ofrece una perspectiva crítica.

No hay que olvidar que al mismo tiempo que la filosofía anglosajona daba lugar a obras como Austin (1962), E. Benveniste desarrollaba en Francia ideas muy similares: véase Benveniste (1966), y una aplicación en Anscombe (1979).

CAPÍTULO 4

SEARLE Y LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA

1. Sus puntos de partida. — 2. La teoría de los actos de habla. 2.1. Fuerza ilocutiva y forma lingüística. 2.2. La hipótesis realizativa. 2.3. Condiciones de adecuación de los actos ilocutivos. 2.4. El problema de los actos indirectos. — 3. Algunas críticas.

Los trabajos de J. Searle continúan la línea de investigación iniciada por Austin, integrando sus ideas en un modelo más desarrollado y llevando hasta sus últimas consecuencias muchas de las intuiciones apuntadas por el filósofo británico. Aunque Searle está también más cerca de la filosofía que de la lingüística, sus teorías supusieron una extraordinaria popularización y difusión de ciertos temas filosóficos entre los estudiosos del lenguaje, y sirvieron de puente para que muchos lingüistas se interesaran por algunos tipos de problemas que hasta el momento parecían constituir una parcela reservada a los filósofos.

1. Sus puntos de partida

La idea que sirve de base a toda la teoría de Searle es el supuesto de que

Hablar una lengua es tomar parte en una forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas. Aprender y dominar una lengua es (*inter alia*) haber aprendido y dominado tales reglas [Searle, 1969: 22].

Su hipótesis es, en la práctica, una extensión de las ideas de Austin. Sigue habiendo en ella una clara identificación entre acción y lenguaje, en el sentido de que el uso del lenguaje en la comunicación se concibe como un tipo particular de acción. De hecho, el propio Sear-

le reconoce que la teoría del lenguaje forma parte de una teoría general de la acción, y llega incluso a afirmar que un estudio de las propiedades exclusivamente formales de una lengua no tendría sentido si no va acompañado de un estudio sobre el papel que desempeñan tales formas.

Pero hay, además, en ella un segundo aspecto que no estaba presente en Austin, o al menos no lo estaba de manera tan nítida: se trata de la idea de que *toda* la actividad lingüística —y no sólo ciertos tipos de actos ritualizados— es convencional, en el sentido de que está controlada por reglas. Ello dará como resultado una extensión tanto de los principios que regulan los diferentes tipos de actos, como de las consecuencias que los fallos o las violaciones de tales principios puedan tener en la interpretación y calificación de los actos a los que afectan.

La hipótesis de partida se presentará luego de una manera más precisa y detallada:

La forma que tomará esta hipótesis es la de que hablar una lengua consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer afirmaciones [*statements*], dar órdenes, plantear preguntas, hacer promesas, etc., y más abstractamente, actos tales como referir y predicar; y, en segundo lugar, que estos actos son en general posibles gracias a, y se realizan de acuerdo con, ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos [Searle, 1969: 25-26].

El *acto de habla* —esto es, la emisión de una oración hecha en las condiciones apropiadas— es la unidad mínima de la comunicación lingüística. Las oraciones (en cuanto unidades abstractas, no realizadas) no pueden ser las unidades básicas de la comunicación humana, porque carecen de la dimensión fundamental para ello: no han sido producidas. La noción de *acto de habla* se convierte, de este modo, en el centro de la teoría de Searle.

2. La teoría de los actos de habla

El uso del lenguaje está regulado por reglas y principios, al igual que ocurre, por ejemplo, con los reglamentos de un juego. Pero no hay que olvidar que, junto a las reglas propiamente dichas, deben existir determinadas actitudes por parte de los participantes. Searle (1969: 43, nota 11) señala a este respecto que

En la noción de «actuar de acuerdo con las reglas», intento incluir las reglas que hacen claro cuál es «la meta del juego». Además, pienso que existen algunas reglas cruciales para los juegos competitivos que no

son peculiares de este o aquel juego. Por ejemplo, pienso que es una regla de los juegos competitivos el que cada parte se comprometa a intentar ganar. Obsérvese a este respecto que nuestra actitud hacia el equipo o hacia el jugador que deliberadamente pierde la partida es la misma que hacia el equipo o jugador que hace trampa. En ambos casos se violan las reglas, aunque las reglas sean de diferentes clases.

De este modo, el lenguaje o, más apropiadamente, el uso del lenguaje en la comunicación, está sometido a una serie de reglas —ello no implica que sean conscientes— que gobiernan cualquier emisión lingüística. Los infortunios de que hablaba Austin para los enunciados realizativos no son sino un caso más de diversos fallos en la correcta aplicación de las reglas. Y estos principios reguladores que utiliza el lenguaje no son, en esencia, diferentes de los que se siguen en todas las actividades humanas.

Para analizar cualquier tipo de acto ilocutivo, Searle (1969) propone un modelo que recoge tanto las características formales de la oración emitida, como las condiciones que deben darse en las circunstancias de emisión para poder realizar con éxito un determinado tipo de acto.

2.1. FUERZA ILOCUTIVA Y FORMA LINGÜÍSTICA

Ya que para Searle la noción central es la de *acto de habla*, habrá que preguntarse cuál es la relación entre fuerza ilocutiva y forma lingüística. En este sentido, su propuesta no puede ser más radical: ambos conceptos están íntimamente unidos por una relación regular y constante.

Pues de la misma manera que forma parte de nuestra noción de significado de una oración el que una emisión literal de esa oración con ese significado en un cierto contexto constituye la realización de un acto de habla particular, así también forma parte de nuestra noción de acto de habla el que exista una oración (u oraciones) posibles, cuya emisión, en cierto contexto, constituiría, en virtud de su(s) significado(s), una realización de ese acto de habla [Searle, 1969: 27].

Ello implica, por ejemplo, que hay una relación sistemática entre la forma lingüística *imperativo* y el acto de habla *mandato*, o entre *oración interrogativa* y *pregunta*.

La identificación extrema entre fuerza ilocutiva y forma lingüística tiene importantes consecuencias en la propia estructura de la teoría del lenguaje. La de mayor alcance es, sin duda, la de desdibujar, de

hecho, la frontera entre semántica y pragmática; o, mejor dicho, la de incluir una buena parte de lo que normalmente consideramos pragmático en el terreno de la semántica: puesto que la *fuerza ilocutiva* pasa a ser una parte constitutiva de la caracterización sintáctica de las estructuras oracionales mismas, el estudio de los actos ilocutivos es una parcela de la semántica.

No hay, por tanto, dos estudios semánticos distintos e irreductibles: por un lado un estudio de los significados de las oraciones y por otro un estudio de las realizaciones de los actos de habla [Searle, 1969: 27].

La distinción propuesta por Austin entre oración y enunciado era un intento de mantener independientes desde el punto de vista teórico las propiedades puramente lingüísticas, abstractas —entre ellas, por supuesto, el significado—, y las acciones que pudieran realizarse por medio de emisiones concretas. Como queda patente en el texto anterior, para Searle la diferencia que suele establecerse entre semántica y pragmática es artificial y no debe ser mantenida, ya que, en su opinión, cada uno de los tipos de acto de habla está convencionalmente asociado con una determinada estructura lingüística.

Ello no significa, sin embargo, que Searle no distinga entre el contenido proposicional y la fuerza ilocutiva. De hecho, en la producción de un enunciado se puede individualizar tres tipos de actos diferentes:

- I) acto de emisión: emitir palabras, morfemas, oraciones;
- II) acto proposicional: referir y predicar; y
- III) acto ilocutivo: enunciar, preguntar, mandar, prometer...

De otro lado, el significado de cualquier oración podrá analizarse en dos partes:

- I) un *indicador proposicional*, que es el contenido expresado por la proposición (en general, la unión de una referencia y una predicación); y
- II) un *indicador de fuerza ilocutiva*, que muestra en qué sentido (con qué fuerza ilocutiva) debe interpretarse la proposición, y, en suma, cuál es el acto ilocutivo que está realizando el hablante. Entre los indicadores de fuerza ilocutiva pueden señalarse la curva de entonación, el énfasis prosódico, el orden de palabras, y, por supuesto, los predicados realizativos.

De acuerdo con esta bipartición, un acto ilocutivo se representa de manera genérica como una función entre una fuerza ilocutiva (repre-

sentada por la variable F) y un contenido proposicional (representado por la variable p):

$$(1) \quad F(p)$$

La variable ilocutiva F puede tomar diferentes valores, según cuál sea el acto ilocutivo representado. Entre estos valores están los siguientes:

- (2) $\vdash$ aserción
- Pr promesa
- ! petición
- ? pregunta general (de *sí/no*)

Así, $\vdash (p)$ representa una aserción; Pr (p) , una promesa, etc.

A pesar de las dificultades que supone el intentar elaborar una clasificación de los diferentes actos ilocutivos, Searle (1979: 29) propone una reducción de todos ellos a cinco categorías principales, de acuerdo con los siguientes argumentos:

No hay [...] un número definido o indefinido de «juegos» o usos del lenguaje. Más bien, la ilusión de un número ilimitado de usos está engendrada por una enorme falta de claridad acerca de lo que constituye los criterios para delimitar un «juego» o uso lingüístico de otro. Si usamos el fin ilocutivo [*illocutionary point*] como noción básica, entonces hay un número más bien limitado de cosas que se hacen con el lenguaje: decimos a la gente cómo son las cosas (actos asertivos); tratamos de conseguir que hagan cosas (directivos); nos comprometemos a hacer cosas (compromisivos); expresamos nuestros sentimientos y actitudes (expresivos); y producimos cambios a través de nuestras emisiones (declaraciones). A menudo, hacemos más de una de estas cosas a la vez.

En cuanto al contenido, cuando la proposición consta de sujeto y predicado, se realizan también los actos de referir y predicar, con lo que la representación interna de la proposición puede realizarse como en (3), donde R representa la variable de la expresión referencial sujeto, y P es la variable del predicado:

$$(3) \quad F(PR)$$

Veamos un ejemplo. El mismo contenido proposicional puede utilizarse con diferentes fuerzas ilocutivas:

- | | | | |
|-----|----|-------------------------|------------------|
| (4) | a. | Juan viene | ⊢ (VENIR, Juan) |
| | b. | Prometo que Juan vendrá | Pr (VENIR, Juan) |
| | c. | ¡Que venga Juan! | ! (VENIR, Juan) |
| | d. | ¿Viene Juan? | ? (VENIR, Juan) |

Entre las ventajas de esta notación está la de que permite diferenciar con claridad la negación proposicional de la negación ilocutiva: el contraste entre (5)a y (5)b

- (5) a. No prometo venir
b. Prometo no venir

se representa como en (6)a-b (para mayor claridad, omitiré la representación interna del contenido proposicional, y utilizaré sólo la variable *p*):

- (6) a. ~Pr (*p*)
b. Pr (~*p*)

A veces hay indicadores ilocutivos sin que haya contenido proposicional propiamente dicho: es el caso de enunciados como

- (7) a. ¡Ay!
b. ¡Viva el Betis!

que deberían recibir respectivamente una representación como

- (8) a. *F*
b. *F* (*n*)

donde *n* representa una frase nominal.

Pero, por otro lado, la diferencia entre contenido proposicional e indicador ilocutivo no siempre resulta nítida: en un enunciado como *Prometo venir* es difícil tomar una decisión sobre dónde empiezan y dónde acaban el indicador ilocutivo y el contenido proposicional; es decir, sobre si su representación correcta es la de (9)a o (9)b

- (9) a. Pr (Yo, VENIR)
b. ⊢ (Yo, PROMETER (Yo, VENIR))

2.2. LA HIPÓTESIS REALIZATIVA

La *hipótesis realizativa* no es una propuesta de Searle, sino una adaptación radical de sus teorías elaborada en los años setenta dentro del marco teórico de la semántica generativa. En la década de los sesenta se habían notado ya algunas inadecuaciones en los primeros análisis transformacionales —como los de Chomsky (1957)—: por ejemplo, no explicaban claramente por qué se desencadenaban las transformaciones; o no justificaban las diferencias de significado que separaban dos oraciones relacionadas transformacionalmente. La *hipótesis de la inmunidad*, propuesta en Katz y Postal (1964), que establecía que las transformaciones no podían modificar el significado, es un intento de motivar las transformaciones tanto desde el punto de vista sintáctico como desde el interpretativo.

La *hipótesis realizativa* lleva la hipótesis de la inmunidad a sus últimas consecuencias. La hipótesis se conoce con este nombre precisamente porque identifica la parte no proposicional del significado de la oración con el acto que el que habla realiza al emitirla, y propugna una representación sintáctica para la fuerza ilocutiva. Toda proposición aparece dominada en la estructura profunda por un predicado realizativo abstracto, organizado de la siguiente manera:

- I) un sujeto en primera persona;
- II) un verbo realizativo abstracto, formado por rasgos como [+V1, +realizativo], [+comunicativo], [+lingüístico], y un rasgo específico correspondiente al acto ilocutivo realizado, del tipo de [+asertivo], [+interrogativo], etc., que es la representación semántica de la fuerza ilocutiva de la oración;
- III) un objeto directo, que es la oración analizada; y
- IV) un objeto indirecto referido a una segunda persona, es decir, al destinatario.

Toda esta estructura puede ser elidida opcionalmente. Así, la oración (10)a tendría, según esta hipótesis, una estructura como (10)b:

- (10) a. ¿Bajan los precios?
b. Te pregunto si bajan los precios

Las consecuencias más importantes de este tipo de análisis son que la fuerza ilocutiva se considera una parte del significado profundo de la oración, y que está asimilada a su estructura sintáctica. Los argumentos que se esgrimen para defender esta propuesta son de naturaleza gramatical y se basan, fundamentalmente, en fenómenos de pro-

nominalización y en ciertas restricciones de coaparición de algunas expresiones adverbiales: pueden verse en Ross (1970) o Sadock (1974: cap. 2). Los problemas que plantea se tratarán en la sección 2.4.

2.3. CONDICIONES DE ADECUACIÓN DE LOS ACTOS ILOCUTIVOS

Volviendo al modelo propuesto por Searle, hay que señalar que éste distingue cuatro tipos de condiciones que gobiernan la adecuación de los enunciados. Estas condiciones son las siguientes:

i) *Condiciones de contenido proposicional*: se refieren a las características significativas de la proposición empleada para llevar a cabo el acto de habla. Si se trata de advertir a alguien, el contenido proposicional debe basarse en un acontecimiento o estado futuro; para dar las gracias, en cambio, el contenido proposicional debe referirse a un acto pasado hecho por el oyente.

ii) *Condiciones preparatorias*: son preparatorias todas aquellas condiciones que deben darse para que tenga sentido el realizar el acto ilocutivo. Searle lo ejemplifica diciendo que al ordenar a alguien que preste atención es preciso tener sobre esa persona algún tipo de autoridad, y además, es necesario que no estuviera prestando atención antes. Su cumplimiento se presupone por el mero hecho de llevar a cabo ese acto.

iii) *Condiciones de sinceridad*: estas condiciones se centran en el estado psicológico del hablante, y expresan lo que el hablante siente, o debe sentir, al realizar el acto ilocutivo. Searle (1969: 72-73) precisa, en este sentido, que

Esta ley vale independientemente de si el acto es sincero o insincero, esto es, independientemente de si el hablante tiene o no efectivamente el estado psicológico expresado. Así, aseverar, afirmar, enunciar que *p* cuenta como una expresión de creencia de que *p*.

iv) *Condiciones esenciales*: son aquellas que caracterizan tipológicamente el acto realizado. O, dicho de otro modo, la emisión de cierto contenido proposicional en las condiciones adecuadas, tal y como aparecen expresadas por los otros tipos de regla, cuenta como la realización del acto que se ha pretendido llevar a cabo.

De esta manera se quiere contar con un dispositivo único, capaz de dar cuenta de los principios que regulan la emisión de todos los actos ilocutivos en virtud de las diferentes posibilidades de combinación de

las variables que los integran. Es interesante señalar que el de Searle, tras los análisis de Austin acerca de los diversos tipos de infortunios y fracasos de un enunciado realizativo, es el primer gran intento de elaborar un esquema válido y eficaz, que permite realizar una selección de los elementos relevantes de entre aquellos que integran una situación comunicativa.

Cuando las condiciones estipuladas no se cumplen en alguno de los aspectos, el resultado es también un cierto tipo de infortunio, que varía en su naturaleza y consecuencias de acuerdo con cuál sea la regla infringida. Por ejemplo, en el acto de pedir, el no cumplir la condición de sinceridad (desear que el oyente realice una determinada acción, precisamente aquella que se le solicita que haga) da lugar a una emisión insincera. Y éste es, sin duda, un infortunio bastante diferente de los que se producen al fallar alguna de las condiciones preparatorias, por ejemplo, si el oyente es incapaz de realizar la acción que se le pide. El humor juega, a veces, con estas condiciones. Hay toda una legión de «chistes-advinanza» contruidos según el siguiente esquema. Alguien le pregunta a uno *¿Qué hace falta para encender una vela?*; uno en general suele comenzar a enumerar sin éxito los diferentes tipos de instrumentos auxiliares utilizados habitualmente para llevar a cabo tal acción; ante la constante negativa del que propuso la advinanza, uno se da por vencido: la solución correcta era *Que esté apagada*. La respuesta no consiste, pues, en decir el nombre de un instrumento, sino en expresar una de las condiciones preparatorias. La irritación del que es sometido a esta bromita se justifica si tenemos en cuenta que, como afirma Searle, la realización de cualquier tipo de acto implica y presupone, en principio, que las condiciones preparatorias se satisfacen.

Veamos ahora como ejemplo completo la caracterización del acto ilocutivo de pregunta. De acuerdo con el modelo, este acto está íntimamente ligado a la estructura interrogativa, y presenta el siguiente análisis (tomado de Searle 1969: 74-75):

Contenido proposicional: cualquier proposición o función proposicional.

Condiciones preparatorias:

1) El hablante no sabe la «respuesta», esto es, no sabe si la proposición es verdadera (como en *¿Viene Juan?*) o, en el caso de la función proposicional, no conoce la información necesaria para completar la proposición (como en *¿Quién viene?*). Esto sirve para las preguntas «reales». En las preguntas de examen, el hablante sólo desea saber si el oyente sabe la respuesta.

2) No es obvio para ninguno de los dos interlocutores que el oyente haya de proporcionar la información sin que se le pida.

Condición de sinceridad: el hablante desea esa información.

Condición esencial: la emisión del enunciado cuenta como un intento de obtener del oyente esa información.

2.4. EL PROBLEMA DE LOS ACTOS INDIRECTOS

El análisis anterior puede ser, en principio, válido para las oraciones interrogativas usadas como peticiones de información, es decir, y según la propia terminología de Searle, emitidas en sentido literal. Esta situación ejemplifica el caso más simple de significado: aquel en que el hablante emite una oración y con ella quiere decir exactamente lo que dice; en tales circunstancias, la fuerza ilocutiva deriva directamente del conocimiento que el oyente tiene de las reglas que gobiernan la emisión de dicha oración.

Ahora bien, es obvio que no todas las oraciones interrogativas se usan para preguntar, como también lo es que no todos los imperativos realizan el acto ilocutivo de mandar, ni todas las oraciones declarativas tienen la fuerza de aserciones. Hay muchos usos en los que el hablante quiere decir algo ligeramente distinto de lo que realmente expresa: estos usos reciben el nombre de *actos de habla indirectos*.

- (11) a. ¿Podrías hacerme este favor?
b. Me gustaría que hicieras esto

En (11)a-b tenemos una interrogativa y una asertiva-desiderativa; sin embargo —y a pesar de que reúnen las condiciones formales para ello—, en la mayor parte de los contextos su emisión no realizará respectivamente los actos ilocutivos de pregunta o de mera expresión de un deseo: en ambos casos es normal que se interpreten como peticiones. Estamos, pues, ante un enunciado que realiza un acto ilocutivo diferente del que su forma lingüística haría prever.

Los actos ilocutivos indirectos constituyen un serio problema para la teoría, ya que debilitan uno de sus presupuestos fundamentales: el de la existencia de una relación constante entre forma gramatical y acto ilocutivo.

El problema planteado por los actos de habla indirectos es el de cómo le es posible al hablante decir una cosa y querer decir esa cosa y algo más. Y puesto que el significado consiste en parte en la intención de producir comprensión en el oyente, una gran parte de ese problema es la de cómo le es posible al oyente el entender el acto de habla indirecto cuando la oración que oye y entiende significa otra cosa diferente [Searle, 1975: 60].

Tiene que haber, por tanto, algún factor capaz de modificar la interpretación «literal» en favor de la otra, sin que se produzca por ello alguno de los infortunios señalados.

En 1969, Searle sugería como explicación que los actos de habla indirectos se producían cuando las oraciones empleadas estaban satisfaciendo algunas de las condiciones necesarias para el acto indirecto realizado. Generalmente la realización de un acto indirecto consiste en indicar la satisfacción de la condición esencial afirmando o preguntando una de las otras condiciones: en (11)a se interroga sobre el cumplimiento de la condición preparatoria de «ser capaz de llevar a cabo la acción requerida»; en (11)b se expresa la condición de sinceridad (el hablante realmente desea que se realice la acción).

De otro lado, la solución propuesta por los defensores de la hipótesis realizativa para dar cuenta de los actos indirectos consistía en decir que lo que varía es el predicado realizativo abstracto del que depende la oración. Una estructura como (12)

- (12) ¿Puedes ponerte un poco más a la derecha?

puede interpretarse, en principio, bien como una petición de información, bien como una petición de acción. Según estos autores, esta doble interpretación procede del hecho de que (12) es una oración estructuralmente ambigua, es decir, remite a dos estructuras profundas diferentes, representadas en (13)a y (13)b:

- (13) a. Yo te pregunto si puedes ponerte un poco más a la derecha
b. Yo te pido que te pongas un poco más a la derecha

La hipótesis resulta claramente insostenible, ya que conduce a afirmar que una oración con tres posibles lecturas realizativas remitiría a tres estructuras profundas, y así sucesivamente hasta llegar a un número potencialmente ilimitado de interpretaciones diferentes y de estructuras diferentes.

Un camino distinto es el que sugieren Gordon y Lakoff (1971), adaptando algunas de las ideas de Grice —véase el capítulo 5— desde una perspectiva semántico-generativista. Estos autores presentan su teoría tomando como ejemplo los principios que rigen la sinceridad de las peticiones: si A pide sinceramente a B que éste haga R, entonces sucede que:

- I) A quiere que B haga R;
II) A supone que B puede hacer R;

- iii) A supone que B está dispuesto a hacer R; y
- iv) A supone que B no hará R si no se le pide que lo haga.

Este conjunto de condiciones de sinceridad determina, a su vez, un conjunto de postulados conversatorios. Tomemos los enunciados de (14), que son formas diferentes de hacer una misma petición:

- (14) a. Quiero que saques la basura
- b. ¿Puedes sacar la basura?
- c. ¿Sacarás la basura?
- d. ¿Quieres sacar la basura?

¿Cómo es posible que, a pesar de tener formas gramaticales distintas, todas ellas constituyan peticiones? La respuesta de Gordon y Lakoff (1971) consiste en decir que esto es posible porque cada una de ellas refleja una de las condiciones de sinceridad: para (14)a es i; para (14)b es ii; para (14)c es iii; y para (14)d es iv. De acuerdo con esta propuesta, hacer una afirmación o una pregunta acerca de la condición de adecuación de un acto de habla cuenta como la ejecución de ese acto de habla, cuando la fuerza literal está bloqueada por el contexto. Es más, sólo pueden hacerse afirmaciones sobre las condiciones basadas en el hablante (*Quiero X*), y típicamente se preguntan las condiciones basadas en el oyente (*¿Puedes/quieres X?*). De este modo se obtienen los postulados conversacionales que establecen equivalencias entre forma y acto indirecto:

- (15) a. Quiero que vengas → Te pido que vengas
 DECIR (*a, b, QUERER (a, R)*) → PEDIR (*a, b, R*)
- b. Tengo la intención de venir → Prometo venir
 DECIR (*a, b, TENER INTENCIÓN (a, R)*) → PROMETER (*a, b, R*)

Más tarde, el propio Searle (1975: 60-61) modifica su teoría y rechaza los análisis realizativos y las propuestas de Gordon y Lakoff (1971), sugiriendo una explicación en los siguientes términos:

El hablante comunica al oyente más de lo que dice basándose en la información de fondo compartida, tanto lingüística como no lingüística, y en los poderes generales de raciocinio e inferencia del oyente. [...] No hace falta suponer la existencia de ningún tipo de postulado conversacional [...], ni de ningún imperativo oculto u otras ambigüedades similares.

De esta manera, Searle trata de evitar la multiplicidad de estructuras que se producen cuando una misma oración se usa para realizar

actos ilocutivos diferentes. Para explicar la interpretación interrogativa como

- (16) ¿Puedes pasarme la sal?

en Searle (1975) se proponen los pasos que detallamos a continuación:

- i) El emisor me ha preguntado si soy capaz de pasarle la sal.
- ii) Supongo que su comportamiento es cooperativo y que su enunciado responde a una intención determinada (principio de cooperación).
- iii) El contexto de la conversación no indica ningún interés teórico en mi habilidad para pasar la sal (información contextual).
- iv) Además, el emisor probablemente ya sabe que la respuesta a la pregunta es sí (información contextual).
- v) Por lo tanto, su enunciado no debe ser una simple pregunta. Probablemente tiene alguna finalidad ilocutiva ulterior (inferencia a partir de i, ii, iii y iv).
- vi) Una condición preparatoria para cualquier acto ilocutivo directivo es la capacidad del oyente para realizar el acto en cuestión (teoría de los actos de habla).
- vii) Por lo tanto, el emisor me ha hecho una pregunta cuya respuesta afirmativa indica que se satisface la condición preparatoria para pedirme que pase la sal (inferencia a partir de i y vi).
- viii) Sabemos que en la mesa se utiliza la sal, que las personas se la pasan unas a otras, etc. (conocimientos compartidos).
- ix) Al aludir a la satisfacción de una condición preparatoria para las peticiones, supongo que mi interlocutor quiere indicarme las condiciones de obediencia de una petición (inferencia a partir de vii y viii).
- x) En ausencia de ninguna otra finalidad ilocutiva plausible, el emisor está probablemente pidiéndome que le pase la sal (inferencia a partir de v y ix).

Finalmente, otros autores, como Morgan (1978), sostienen que los actos indirectos son tipos de actos convencionales. Lo convencional en ellos es usarlos para ciertos cometidos. Esto significa que la lengua está gobernada por dos tipos de convenciones: las propias del sistema lingüístico (como, por ejemplo, la relación entre la forma de las palabras y su significado), y las convenciones de uso, que son de naturaleza cultural, y que se sitúan a mitad de camino entre lo radicalmente convencional (la gramática) y lo natural (la pragmática).

Es cierto que, en el caso de *¿Puedes pasarme la sal?*, podría decirse que la distancia entre el significado literal y el de petición se deriva por inferencia. Pero, sin embargo, nuestra intuición como hablantes nos dice que no hay un cálculo de inferencias propiamente dicho por parte del oyente. La aparente contradicción se explica si pensamos que la relación convencional entre este tipo de preguntas y una petición es muy directa. Hay que suponer, entonces, que los mecanismos de inferencia pueden sufrir procesos de institucionalización. Para referirse a estos casos, Morgan utiliza el nombre de *implicaturas cortocircuitadas*.

De este modo, quedan resueltos algunos problemas, como el que plantea el hecho de que algunas expresiones, a pesar de ser semánticamente equivalentes, no funcionan como actos indirectos con la misma facilidad:

- (17) a. ¿Puedes dejarme mil pesetas (por favor)?
b. ¿Eres capaz de dejarme mil pesetas (#por favor)?

Sólo el primer enunciado resulta una petición natural; ello explica, de paso, que (17)a acepte la presencia de *por favor*, típica de las peticiones, mientras que ésta sea inadecuada en (17)b. La respuesta de Morgan, como la de Searle, consiste en afirmar que (17)a es una fórmula convencionalizada, y (17)b, no.

3. Algunas críticas

El análisis de los actos ilocutivos indirectos constituye el principal problema con el que tropieza la teoría de los actos de habla. Hemos revisado algunas de las soluciones que se han sugerido, pero la cuestión está muy lejos de quedar resuelta satisfactoriamente.

En efecto, la propuesta sigue contando con serios problemas. Nótese que para que una oración tenga su sentido literal y realice el acto de habla esperado, debe emitirse en un contexto adecuado. Podríamos decir, por ejemplo, que una oración imperativa literalmente realiza un acto de mandato si se emite en las circunstancias adecuadas; en caso contrario, la fuerza ilocutiva puede quedar modificada. Pero, si esto es así, entonces es el contexto de la emisión —y no su forma lingüística— lo que determina qué acto de habla realiza una estructura oracional dada. Resulta poco económico afirmar que oración y acto de habla están indisolublemente unidos si luego hay que acabar concediendo que esta unión está siempre a merced del contexto: tener que construir un mecanismo que, en determinadas circunstancias, modifi-

que la fuerza ilocutiva básica de la oración, parece más costoso, desde el punto de vista teórico, que postular que las oraciones, como unidades abstractas, tienen un sentido constante, mientras que solamente los enunciados, como unidades actualizadas, pueden tener fuerza ilocutiva, y que ésta depende siempre del contexto.

El enfoque resulta también insuficiente en algunos otros aspectos importantes, como señala Franck (1981):

i) La atribución de «etiquetas» como actos de habla a segmentos de comportamiento verbal parece muy arbitraria en varios sentidos:

- a) la segmentación de la corriente del discurso en actos de habla: la oración gramatical no es la unidad básica del discurso, porque normalmente los actos de habla vienen realizados por más de una oración; y
- b) la asignación a cada emisión de una, y sólo una, denominación de acto de habla, extraída de un repertorio finito. Resulta también antiintuitivo porque con un solo enunciado solemos realizar a la vez más de un acto de habla.

ii) El restringido vocabulario de la teoría de actos de habla obliga a no tomar en consideración muchos de los factores que intervienen en los enunciados. El resultado es una categorización demasiado simplista.

iii) La teoría de actos de habla es insuficiente para explicar el mecanismo de la interacción. La indeterminación de los actos de habla no es una imperfección de la comunicación humana, sino un requisito previo para permitir una interacción fluida y en constante proceso de elaboración.

iv) El punto de vista adoptado es demasiado estático, y no pone de manifiesto la naturaleza dinámica y estratégica de la comunicación humana. La lógica interna del desarrollo de la conversación se pierde si se disecciona el discurso en actos de habla. Las unidades del habla no son «hechos consumados», sino unidades en construcción.

v) La perspectiva es excesivamente unidimensional, y no explica suficientemente los cambios que se producen a medida que se habla. Cada intervención se convierte en la base de la reacción siguiente.

vi) La noción de contexto en la teoría de los actos de habla es marginal: sólo se apela a él cuando las palabras «fallan» (casos de ambigüedad, actos de habla indirectos...).

vii) Hay tres aspectos relacionados con el significado que no están suficientemente explicados:

- a) cómo se combinan el significado proposicional y el significado ilocutivo;
- b) cómo funcionan las expresiones deícticas (fuertemente relacionadas con el contexto); y
- c) cómo se explica la vaguedad en las lenguas naturales.

Además, quizá el principal problema —de él se derivan todos los demás— es el de que utiliza un nivel de abstracción inadecuado tanto al objeto que estudia como al tipo de resultados que sería deseable obtener. El significado pragmático no parece existir en abstracto, fuera de las realizaciones concretas, sino que se construye a partir de los elementos que integran cada situación comunicativa.

A pesar de todo ello, la teoría de los actos de habla ha abierto perspectivas muy enriquecedoras y ha aportado soluciones valiosas a una gran parte de los problemas que plantea el estudio del uso efectivo del lenguaje. La magnitud y la importancia que tal avance supuso están hoy fuera de toda controversia.

Lecturas recomendadas

La teoría de los actos de habla ha sufrido diversas modificaciones desde su presentación en Searle (1969): hay aportaciones interesantes en Stampe (1975), Holdcroft (1978), Bach y Harnish (1979), Searle, Kiefer y Bierwisch (1980), Vanderveken (1988), y Tsohatzidis (1994). Searle y Vanderveken (1985) es un intento de formalización de varios aspectos de la teoría. Sobre la hipótesis realizativa, el texto clásico es Ross (1970); Gazdar (1979) presenta una crítica detallada. Sadock (1988) es útil como valoración global. El espinoso problema del funcionamiento de los realizativos explícitos se trata en Récanati (1981) y Searle (1989). Sobre actos indirectos pueden verse, entre otros, Morgan (1978), Clark (1979), Fauconnier (1981) y Haverkate (1983). Haverkate (1979 y 1984) son aplicaciones de la teoría a datos y problemas del español.

CAPÍTULO 5

GRICE Y EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN

1. Puntos de partida. — 2. Su teoría. 2.1. El principio de cooperación y las máximas. 2.2. Tipos de contenidos implícitos. — 3. Las implicaturas conversacionales. 3.1. Los incumplimientos de las máximas. 3.2. Implicaturas y máximas. 3.3. Implicaturas y contexto. 3.4. Propiedades características de las implicaturas conversacionales. — 4. Algunas críticas.

1. Puntos de partida

Si las doctrinas de Searle se podían situar en un terreno fronterizo entre la semántica y la pragmática —él mismo es quien propone no hacer distinción entre lo que solemos llamar el significado de una oración y su fuerza ilocutiva—, las de H. P. Grice, en cambio, pueden incluirse decididamente en la parcela de la pragmática. Grice no se ocupa de las relaciones entre estructura gramatical y fuerza ilocutiva, sino que se centra precisamente en el estudio de los principios que regulan la interpretación de los enunciados. Sus ideas constituyen el punto de partida de la concepción de pragmática más extendida actualmente.

Muchas veces los filósofos del lenguaje han puesto de relieve que los operadores lógicos y sus contrapartidas en las lenguas naturales parecen no tener las mismas propiedades; en particular, han destacado la vaguedad de las conjunciones, frente a la precisión de las propiedades de los conectores lógicos. El trabajo de Grice nace del deseo de demostrar que tal separación es sólo aparente: las conectivas de las lenguas naturales tienen el mismo valor que se describe para los operadores lógicos; las diferencias de significado que pueden observarse derivan de la intervención de otros factores de tipo conversacional. Su modelo trata, precisamente, de identificar y de caracterizar cuáles son los mecanismos que regulan el intercambio comunicativo y son los responsables de ese «significado añadido».

2. Su teoría

2.1. EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN Y LAS MÁXIMAS

En efecto, Grice propone un análisis del tipo particular de lógica que actúa y rige en la conversación. Hay que tener en cuenta que el de Searle, al proponer sus cuatro tipos de condiciones, era ya un paso muy importante en este sentido; pero no hay que olvidar que su modelo establece una correlación sistemática entre clase de oración y fuerza ilocutiva que plantea no pocos problemas de orden teórico. Grice, por el contrario, propone una serie de principios no normativos, que se suponen aceptados tácitamente por cuantos participan de buen grado en una conversación. Todos ellos se incluyen en lo que Grice (1975: 45) llama *principio de cooperación*:

Nuestros intercambios comunicativos no consisten normalmente en una sucesión de observaciones inconexas, y no sería racional si lo fueran. Por el contrario, son característicamente —al menos, en cierta medida— esfuerzos de cooperación; y cada participante reconoce en ellos, de algún modo, un propósito o conjunto de propósitos comunes o, al menos, una dirección aceptada por todos. [...] En cada situación, algunos de los posibles «movimientos» conversacionales serían rechazados por inapropiados conversacionalmente. Podríamos, entonces, formular un principio general, que es el que se supone que observan los participantes: *Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado.*

A pesar de lo que su formulación en forma de imperativo pudiera sugerir, no se trata de un principio prescriptivo, en el sentido habitual del término, sino de un principio descriptivo: es simplemente una condición de racionalidad que resulta básica para que el discurso sea inteligible y tenga sentido. De hecho, el *principio de cooperación* de Grice es, en el fondo, un cierto tipo de «condición preparatoria» que se espera que los participantes observen. Cuando los participantes no se ajustan a él, la conversación es inconexa y absurda.

Ahora bien, que tal principio no sea prescriptivo no implica que su incumplimiento no pueda merecer algún tipo de sanción social: si uno de los interlocutores deliberada y malintencionadamente trata, de alguna manera, de «boicotear» la conversación por medio de violaciones ocasionales o constantes de dicho principio, se expone a las protestas y advertencias de los otros participantes, e incluso a ser excluido del diálogo por ellos.

El *principio de cooperación* se desarrolla en otras normas de menor

rango, a las que Grice, siguiendo a Kant, da el nombre de *categorías de cantidad, cualidad, relación y modalidad*. Cada una de ellas, a su vez, se subdivide en máximas más específicas. Vamos a resumirlas brevemente (de acuerdo con Grice, 1975: 45-47):

i) *Cantidad*. Se relaciona obviamente con la cantidad de información que debe darse. Comprende las siguientes máximas:

- a) que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo; pero
- b) que su contribución no sea más informativa de lo necesario.

ii) *Cualidad*. Esta categoría comprende una supermáxima: «Intente que su contribución sea verdadera». Además, se especifica de la siguiente manera:

- a) No diga algo que crea falso.
- b) No diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes.

iii) *Relación*. Contiene una única máxima: «Diga cosas relevantes». Efectivamente, se espera de los participantes en la conversación que sus intervenciones se relacionen con aquello de lo que se está hablando.

iv) *Modalidad*. Se relaciona con el modo de decir las cosas, más que con el tipo de cosas que hay que decir. Comprende una supermáxima: «Sea claro». Y se complementa con estas otras:

- a) Evite la oscuridad de expresión.
- b) Evite la ambigüedad.
- c) Sea breve (no sea innecesariamente prolijo).
- d) Sea ordenado.

Puesto que los intercambios comunicativos constituyen sólo un caso especial de comportamiento racional, dirigido a un fin, es comprensible que estos principios no afecten exclusivamente a las conversaciones, sino que su vigencia pueda comprobarse también en la conducta humana en general. El propio Grice pone ejemplos de su aplicación a otras actividades, del estilo de arreglar un coche o hacer un pastel. Lo auténticamente significativo de este hecho es que la actividad lingüística no se presenta como algo separado, distinto, del conjunto de las acciones que el hombre realiza.

Tampoco estas máximas deben considerarse normas estrictas de conducta, sino principios descriptivos, de acuerdo con los cuales se

suele evaluar el comportamiento lingüístico. A pesar de no ser de cumplimiento obligado —faltar a la verdad no produce, evidentemente, el mismo tipo de desajuste lingüístico que hacer una concordancia incorrecta— se espera, sin embargo, que dichas máximas sean observadas durante la conversación, y su incumplimiento produce o ciertos efectos de sentido, o ciertas «sanciones sociales» ajustadas a la gravedad de la transgresión: como Grice señala, no merece la misma consideración el infractor de la máxima *Sea breve* que aquel que no observa la que dice *No diga algo que crea falso*.

2.2. TIPOS DE CONTENIDOS IMPLÍCITOS

Una distinción fundamental en la teoría de Grice es la que establece entre *lo que se dice* y *lo que se comunica*. *Lo que se dice* corresponde básicamente al contenido proposicional del enunciado, tal y como se entiende desde el punto de vista lógico, y es evaluable en una lógica de tipo veritativo-condicional. *Lo que se comunica* es toda la información que se transmite con el enunciado, pero que es diferente de su contenido proposicional. Se trata, por tanto, de un contenido implícito, y recibe el nombre de *implicatura*. En el modelo de Grice, las *implicaturas* deben definirse y explicarse de acuerdo con los principios que organizan la conversación.

Existen dos clases de implicaturas:

- I) *convencionales*
- II) *no convencionales*

Las *implicaturas convencionales* son aquellas que derivan directamente de los significados de las palabras, y no de factores contextuales o situacionales. En la conocida frase

- (1) Era pobre, pero honrado

se genera una implicatura convencional, ligada al significado léxico de *pero*, de acuerdo con la cual el segundo predicado se presenta no sólo como un contraste con respecto al primero, sino también como algo inhabitual o inesperado.

Las *implicaturas no convencionales* se generan por la intervención interpuesta de otros principios, y forman, por ello, un clase bastante extensa, dependiendo de cuál sea la naturaleza de los principios involucrados. Se dice que la implicatura es *conversacional* cuando los principios que hay que invocar son los que regulan la conversación (esto



ESQUEMA 5.1.

es, el principio de cooperación y las máximas que lo desarrollan); y la implicatura es *no conversacional* cuando los principios en juego son de otra naturaleza (estética, social o moral). Las *implicaturas conversacionales* pueden ser, a su vez, *generalizadas* y *particularizadas*. Son *generalizadas* las que no dependen directamente del contexto de emisión; y *particularizadas* las que sí dependen decisivamente de dicho contexto. Más adelante veremos ejemplos de los diferentes tipos. Resumamos en el esquema 5.1 las clases de contenidos implícitos que distingue Grice.

Las implicaturas en *negrita* son las que le interesan a Grice y las que suele tomar en consideración la pragmática. Veamos ahora con más detalle cómo funcionan.

3. Las implicaturas conversacionales

3.1. LOS INCUMPLIMIENTOS DE LAS MÁXIMAS

Al igual que hicieron antes Austin y Searle, también Grice propone una caracterización de los diferentes tipos de incumplimiento de las máximas, y de los efectos y resultados que producen (tomado de Grice, 1975: 49):

- I) *Violación encubierta*, discreta y sin ostentación, de una máxima. Puede inducir a error a los interlocutores y, por tanto, el hablante es responsable de engañar o, al menos, de correr el riesgo de hacerlo.
- II) *Supresión abierta* de las máximas y del principio. El interlocutor claramente se niega a colaborar por no poder hacerlo en la forma requerida: «No puedo decir más». El diálogo queda roto.

III) *Conflicto* o *colisión* entre el cumplimiento de las diferentes máximas, que obliga a elegir una de ellas en detrimento de otras. Es el caso, por ejemplo, de las situaciones en que no se puede dar toda la información requerida porque no se tienen suficientes pruebas de su veracidad.

IV) *Incumplimiento* o *violación abierta* —Grice emplea el término *float*, 'burla, desdén, desprecio'— de una de las máximas, pero sujeción a las demás. En vista de las circunstancias, todo hace suponer que no estamos ante una violación como la descrita en I, dado el carácter abierto de la transgresión; ni tampoco hay una supresión de la totalidad de las máximas, que es la situación característica del caso II; ni, finalmente, se dan las condiciones para que haya un conflicto, como en III. Si alguien parece querer cooperar, pero se diría que desprecia abiertamente una de las máximas, los interlocutores, para intentar reconciliar lo dicho con el principio de cooperación, suelen inclinarse a pensar que el emisor quería decir algo diferente de lo que en realidad estaba diciendo.

Las *implicaturas conversacionales* se generan combinando —a veces, en dosis diversas— tres clases de elementos:

- I) la información contenida en el enunciado;
- II) los factores que configuran el contexto y la situación de emisión; y
- III) los principios conversacionales.

La implicatura se convierte, así, en el camino necesario para «reconstruir» el auténtico contenido que se ha tratado de comunicar (y restaurar, a veces, la vigencia de las máximas). En términos más precisos, la *implicatura conversacional* puede caracterizarse de la siguiente manera (tomada de Grice, 1975: 49-50): cuando alguien dice que *p*, *implica conversacionalmente* que *q* si

- I) se supone que el emisor está observando las máximas, o por lo menos, el principio de cooperación;
- II) con el fin de mantener este supuesto, hay que suponer que el emisor piensa que *q*; y
- III) el emisor piensa que tanto él como el destinatario saben que este último puede figurarse que la suposición de II es necesaria.

3.2. IMPLICATURAS Y MÁXIMAS

Hemos dicho que las implicaturas pueden surgir para tender el puente necesario entre la aparente violación de una máxima y la presunción de que, a pesar de ello, el principio de cooperación sigue vigente. En realidad, las cosas son un poco más complejas, de modo que entre implicaturas y máximas puede haber varios tipos de relaciones:

- I) hay implicatura, pero no hay violación aparente;
- II) hay implicatura, y debe inferirse que se viola una máxima para evitar un conflicto con otra máxima; y
- III) hay implicatura precisamente porque se viola abiertamente una máxima.

Veamos ahora algunos ejemplos de las diferentes situaciones posibles.

En el primer caso —hay implicatura respetando las máximas— nos hallamos ante implicaturas conversacionales de tipo generalizado: si alguien dice *Pepe tiene dos hijos* entendemos que tiene exactamente dos, y no uno o tres.

Como ejemplo de las situaciones en que la implicatura lleva a suponer que se viola una máxima para no violar otra de mayor rango, suelen proponerse como casos prototípicos aquellos en que el emisor da menos información de la requerida —infringiendo, así, la máxima de cantidad— con tal de no transgredir las máximas de cualidad:

- (2) A: —¿A qué hora es la película?
B: —A media tarde.

La respuesta de *B* no es suficientemente informativa, porque no proporciona todos los datos solicitados por *A*. Ante esta respuesta, *A* tiene que pensar una de estas dos cosas: o bien que *B* no desea cooperar; o bien que *B* desea cooperar, pero no puede hacerlo de la manera requerida por *A*, ya que carece de información detallada. En este último caso, se ha producido un conflicto entre dos máximas, la de cantidad y la de cualidad, que suele resolverse a favor de la última. De hecho, es normal conceder cierta supremacía a la de cualidad, ya que suele partirse de la base de que la veracidad del enunciado constituye un requisito previo e imprescindible para que el mecanismo de inferencias pueda funcionar correctamente.

En tercer lugar, dijimos que había implicaturas basadas en el incumplimiento abierto de alguna máxima. Como ejemplo de la transgresión patente de la primera máxima de cantidad (*Que su contribu-*

ción sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo), Grice propone un ejemplo que hoy es ya clásico:

- (3) A un profesor le piden un informe sobre uno de sus discípulos que ha solicitado un trabajo relacionado con la filosofía; en su carta, el profesor no menciona en absoluto esta disciplina, sino que da otro tipo de información.

El profesor ha incumplido claramente la primera máxima de cantidad —y yo diría que también la de relación (*Diga cosas relevantes*)—; y, sin embargo, ha escrito respondiendo, lo cual elimina la posibilidad de pensar que no quiere colaborar. Hay que concluir, entonces, que si no escribe nada sobre las dotes como filósofo del candidato es, tal vez, porque no tiene nada bueno que decir. Y esto es, precisamente, lo que puede estar implicando conversacionalmente su carta.

En cuanto a la violación de la segunda máxima de cantidad (*Que su contribución no sea más informativa de lo necesario*), hay que comenzar señalando que la propia existencia de la máxima es motivo de controversia: de hecho, dar más información no parece, de entrada, una razón suficiente para pensar que se está transgrediendo el principio de cooperación. Grice es consciente de los problemas que puede plantear el proponer una máxima de esta clase; pero, como apunta él mismo, una «sobreinformación» puede producir la confusión entre los interlocutores, que seguirán la tendencia «natural» de interpretar el enunciado como si estuviera dando toda la información necesaria, y sólo la información necesaria.

La transgresión abierta de la primera máxima de cualidad (*No diga algo que crea falso*) da lugar a un amplio abanico de implicaturas que comprenden un gran número de figuras y tropos: las metáforas (*Tus labios son rubíes*), la ironía (*¡Bonita faena me has hecho!*) o la hipérbole (*Es el mejor que he comido en toda mi vida*) pueden explicarse de esta manera (para la metáfora, véase el capítulo 11).

Los mejores ejemplos de violación flagrante de la segunda máxima de cualidad (*No diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes*) suelen ser los de las insinuaciones:

- (4) Los Peláez están gastando mucho dinero últimamente: ya se sabe, el dinero que se gana fácilmente, se gasta fácilmente...

Uno expresa algo que no sabe a ciencia cierta simplemente para ver cuál es la reacción de su interlocutor o para inducirle a pensar, por ejemplo, que los negocios de los Peláez no son del todo limpios, que el suyo es dinero «negro», etc.

Ya hemos visto algunos ejemplos de la violación abierta de la máxima de relación (*Diga cosas relevantes*). Un caso extremo es aquel en el que un brusco cambio de tema trata desviar la conversación hacia otro tema que se considera menos «peligroso»; o aquel otro en que el emisor trata de advertir a su interlocutor de la presencia de otra persona que no debe escuchar la conversación que estaban manteniendo...

La supermáxima de modalidad (*Sea claro*) puede englobar varios tipos de transgresiones. Entre ellos hay que contar la excesiva prolijidad. El enunciado de (5) es un ejemplo clásico. Si como crítica a un recital alguien escribe

- (5) La soprano emitió una serie de sonidos que reproducían cercanamente las notas de la partitura del *Aria de las Joyas*

la perífrasis empleada para describir el resultado de la actuación lleva a pensar que lo que hizo la intérprete no podía llamarse *cantar* en el sentido más genuino del término.

3.3. IMPLICATURAS Y CONTEXTO

Lo que hemos dicho hasta aquí se refiere a las relaciones entre máximas e implicaturas. Pero, como apuntamos más arriba, hay otro aspecto de las implicaturas que conviene examinar, y es el de su relación con el contexto. De acuerdo con este factor, Grice distingue entre *implicaturas particularizadas* e *implicaturas generalizadas*. Las *particularizadas* se producen por el hecho de decir algo en un determinado contexto (es decir, su existencia y funcionamiento depende decisivamente del contexto), mientras que las *generalizadas* tienen lugar independientemente de cuál sea el contexto en que se emiten. Las implicaturas que dependen de la máxima de relación suelen ser particularizadas, ya que necesitan actuar sobre los conocimientos contextuales compartidos. En cambio, si decimos

- (6) Juan va a cenar con una mujer

cualquiera que sea el contexto en que se pronuncie, la interpretación inmediata es aquella en que la mujer no es ni su esposa, ni su hija, ni su madre, ni su hermana...: éste es un ejemplo de implicatura generalizada. Las implicaturas generalizadas dependen del significado de las palabras, así que, como el propio Grice reconoce, no es difícil confundirlas con las implicaturas convencionales.

3.4. PROPIEDADES CARACTERÍSTICAS DE LAS IMPLICATURAS CONVERSACIONALES

Las implicaturas conversacionales presentan algunas características que, si bien aisladamente no constituyen una prueba totalmente fiable para decidir si algo es o no una implicatura —Grice mismo se ha visto obligado a admitirlo—, sin embargo sí pueden proporcionar indicios de que realmente nos hallamos ante un tipo de implícito conversacional. Las propiedades originalmente propuestas por Grice (1975: 57-58) son las siguientes:

i) *Cancelabilidad*. Las implicaturas conversacionales (especialmente las generalizadas) son cancelables, sea añadiendo al enunciado en que aparecen una cláusula que las invalide de manera explícita, sea emitiendo dicho enunciado en un contexto que indique claramente que se está violando de manera flagrante el principio de cooperación.

ii) *No separabilidad*. Las implicaturas conversacionales que no se basan en la violación de las máximas de manera dependen —dejando aparte el conocimiento del mundo y la situación— del contenido expresado, y no del particular modo de expresarlo.

iii) *No convencionalidad*. Las implicaturas conversacionales no forman parte del significado convencional de las expresiones a las que se ligan.

iv) *No deducibilidad lógica*. Las implicaturas conversacionales no son propiedades lógicamente deducibles o inferibles a partir de lo dicho; es decir, no dependen de lo que se dice, sino más bien del hecho de decir lo que se dice.

v) *Indeterminación*. Lo que se implica conversacionalmente posee un cierto grado de indeterminación, ya que las maneras de conseguir restaurar la vigencia del principio de cooperación y de las máximas pueden ser varias y diversas.

Las propiedades i y iv (*cancelabilidad* y *no deducibilidad lógica*) ayudan a separar las implicaturas conversacionales de otros tipos de implicaciones lógicas, que no son cancelables y sí son deducibles por procedimientos formales. La implicatura descrita para el ejemplo (6) puede cancelarse fácilmente, como en (7):

(7) Juan va a cenar con una mujer: la suya

Esto es imposible cuando estamos ante una deducción lógica: (8)a implica lógicamente (8)b, y esta implicación deductiva no puede cancelarse como se pretende hacer en (8)c:

- (8) a. María tiene tres hijos
- b. María tiene hijos
- c. #María tiene tres hijos, pero no tiene hijos

Por el contrario, la implicatura de cantidad correspondiente a (8)a, que es (9)a, se cancela sin dificultades en (9)b:

- (9) a. María tiene exactamente tres hijos
- b. María tiene tres hijos, y puede que más

Por lo que se refiere a la imposibilidad de ser deducidas lógicamente, los ejemplos con cuantificadores parecen constituir una buena muestra de esta característica. De la proposición (10)a se sigue (10)b; pero la implicatura (10)c, obtenida a partir de la proposición (10)b en virtud de la aplicación de las máximas de cantidad, no es una implicación legítima desde el punto de vista lógico:

- (10) a. Todos los delegados votaron a favor de la propuesta
- b. Algunos delegados votaron a favor de la propuesta
- c. No todos los delegados votaron a favor de la propuesta

El rasgo ii (*no separabilidad*) sugiere la diferencia entre implicaturas conversacionales y presuposiciones: las presuposiciones dependen decisivamente de la aparición de ciertas palabras; las implicaturas, en cambio, dependen de su contenido, de su significado. Por ello precisamente se dice que la implicatura no puede separarse de dicho contenido. Esto, a su vez, permite predecir que las sustituciones sinónimas no afectarán al contenido implicado, como se ve en

- (11) a. Juan trató de saltar los 2,15 metros
- b. Juan intentó saltar los 2,15 metros
- c. Juan probó a saltar los 2,15 metros

Todos los enunciados implican que Juan no consiguió superar el listón.

Hay que excluir, por razones obvias, las implicaturas que provienen de la máxima de manera, ya que éstas sí dependen del modo de decir y, por tanto, son sensibles a la sustitución; la implicatura generada por (12)a no está presente en (12)b:

- (12) a. La soprano emitió una serie de sonidos que reproducían cercanamente las notas de la partitura del *Aria de las Joyas*
- b. La soprano cantó el *Aria de las Joyas*

Por su parte, las características III y IV (*no convencionalidad* y *no deducibilidad lógica*) ponen de relieve que las implicaturas conversacionales son propiedades de los enunciados, y no de las oraciones; o, dicho de una forma más precisa, son propiedades derivadas del hecho de enunciar, y no del significado convencional de lo que se enuncia. Ello explica que una misma oración pueda dar lugar a un número no predeterminado de implicaturas diferentes:

(13) Pepe es un demonio

puede querer decir muchas cosas: que es malo, que es malintencionado, que es travieso, que es listo...

Ahora bien, como adelantábamos más arriba y como se han ocupado de poner de relieve los críticos de Grice, ninguna de estas propiedades constituye una prueba suficientemente precisa para determinar la existencia de una implicatura conversacional. Para empezar, la cancelabilidad no parece ser una propiedad exclusiva de las implicaturas: de hecho, sabemos que las implicaciones lógicas de tipo inductivo pueden cancelarse. De otro lado, y por lo que se refiere a la no separabilidad, tampoco resulta una prueba suficiente, porque en muchos casos tampoco las presuposiciones son separables y permiten sustitución sinonímica, y tanto (14)a como (14)b presuponen (14)c:

- (14) a. Juan ha dejado de pegar a su mujer
- b. Juan ya no pega a su mujer
- c. Antes Juan pegaba a su mujer

Como solución puede sugerirse que, para que una inferencia sea considerada una implicatura, hay que tomar las cinco propiedades en conjunto. Sadock (1978) añade una propiedad más: las implicaturas son las únicas inferencias reforzables, compatibles con la mención de su contenido sin que se produzca redundancia. La implicatura de cantidad que se deriva de (15)a puede reforzarse con la continuación de (15)b sin que el resultado sea extraño o innecesariamente redundante, pero no con la de (15)c:

- (15) a. Algunos de los chicos fueron al partido,
- b. ...pero no todos
- c. ? ...pero no ninguno

4. Algunas críticas

El principio de cooperación postulado por Grice y las máximas que lo complementan se han convertido en un modelo ya clásico dentro de la teoría pragmática. De acuerdo con su formulación no es difícil observar que las normas que regulan el intercambio comunicativo no son distintas de aquellas que operan en todos los otros tipos de actividad cooperativa: la de hablar se configura, por tanto, como una más de las acciones del hombre. Por ello, se considera que, mientras no se demuestre claramente lo contrario, el principio de cooperación y las máximas están siendo observados por todos los participantes en el diálogo. Y cuando aparentemente esto no es así con respecto sólo a una de las máximas, opera otra estrategia que trata de restituir su cumplimiento, reinterpretando lo dicho, de tal manera que se obtiene, por medio de una implicatura conversacional, un nuevo contenido significativo no contradictorio con el principio de cooperación.

De este modo, la noción de *implicatura* permite cubrir la distancia que separa lo que se dice y lo que efectivamente se comunica (es decir, explicar un tipo de significado del que la semántica no puede dar cuenta). Y, gracias a ello, permite también simplificar las descripciones sintácticas y semánticas, asignando a los elementos léxicos significados unitarios y estables.

A pesar de su interés, el enfoque de Grice resulta, en parte, reduccionista. Hablar no es sólo desarrollar una actividad casi puramente mecánica destinada a transmitir una información objetiva de la mejor manera posible; es decir, no consiste en proporcionar sin ambigüedad la cantidad precisa de datos necesarios y verdaderos. Sin embargo, tal sería el resultado obtenido por una aplicación estricta de las máximas que integran el principio de cooperación. El propio autor se dio cuenta de que su formulación era insuficiente, pero esto no siempre ha sido considerado por algunos de sus seguidores. Merece la pena, por tanto, volver a repetir las palabras de Grice (1975: 47):

He establecido mis máximas *como si* el propósito fuera un intercambio de información lo más efectivo posible; esta especificación es, por supuesto, demasiado estricta, y el esquema necesita ser ampliado para introducir propósitos generales como influir u organizar las acciones de otros.

En efecto, hablar, comunicarse con los demás, significa también, y muy especialmente, establecer determinados tipos de relación con otras personas, producir en ellas determinados efectos, y conseguir, así, ciertos objetivos. Grice señala que puede haber otras máximas que complementen en esta dirección el modelo por él propuesto:

Hay, por supuesto, otras clases de máximas (estéticas, sociales, morales...) tales como «sea cortés», que normalmente son observadas por los participantes en el intercambio comunicativo, y que también pueden generar implicaturas no convencionales [Grice, 1975: 47].

Con todo —y pese a los problemas que plantean algunas de sus propuestas—, la obra de Grice es hoy un punto de referencia necesario, ya que constituye el punto de partida de muchos enfoques posteriores. Estos se han encaminado en dos direcciones diferentes: unos —Horn (1984), Levinson (1987a) o Sperber y Wilson (1986a)— han tratado de simplificar el aparato conceptual, reduciendo en lo posible el número de máximas; en cambio, otros —como Leech (1983)— han preferido seguir la recomendación del propio Grice, y han tratado de establecer otros principios y máximas complementarios que sirvan para dar cuenta de las dimensiones de la comunicación no contempladas por el modelo original.

Lecturas recomendadas

Además de los trabajos originales de Grice —especialmente, Grice (1975, 1978 y 1981), reunidos todos en Grice (1989)—, es interesante el número monográfico de la Berkeley Linguistic Society (1990) dedicado a la obra de este filósofo. Las aplicaciones de la teoría de las implicaturas conversacionales han sido muy numerosas: Harnish (1976), McCawley (1978), Gazdar (1979), Atlas y Levinson (1981), Horn (1984 y 1989), y Levinson (1987a), entre otros. Pueden verse valoraciones críticas de la teoría de Grice en Ochs (1976), Kiefer (1979), Burton-Roberts (1984) y Kempson (1988a).

El trabajo más representativo sobre implicaturas convencionales es Karttunen y Peters (1979). Son muchos los puntos en común entre este concepto y el de presuposición, que no aparece tratado en este libro porque lo consideramos un problema de semántica más que de pragmática. La noción de presuposición se remonta a Frege, y el trabajo clásico más importante es Strawson (1950). La antología de Oh y Dinneen (1979) reúne importantes contribuciones y una bibliografía especializada. Para una defensa de una aproximación semántica al tema de la presuposición, véase Burton-Roberts (1989).

Incluso algunos aspectos del funcionamiento de las lenguas que se tenían por estrictamente gramaticales han recibido tratamientos basados en el concepto de implicatura: véase Levinson (1987b y 1991) y Huang (1994) para la anáfora, y Hawkins (1991) para los artículos.

CAPÍTULO 6

ANSCOMBRE Y DUCROT Y LA TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

1. Puntos de partida. — 2. La teoría de la argumentación. 2.1. ¿Qué es argumentar? 2.2. Argumentación lógica y argumentación discursiva. 2.3. Marcadores argumentativos. 2.4. Las escalas argumentativas y los *topoi*. — 3. Algunas consecuencias.

En los capítulos precedentes hemos revisado las propuestas que han ido abriendo el camino a los estudios pragmáticos dentro de una perspectiva lingüística. Hemos visto cómo algunas teorías pragmáticas ponían el énfasis en caracterizar las condiciones de emisión que determinan el tipo de acto ilocutivo realizado por un determinado enunciado en una situación comunicativa; y vimos también cómo otras se centran en el estudio de los contenidos que un enunciado puede transmitir de manera implícita. Todas ellas tienen algo en común: representan puntos diferentes dentro de la línea fundamental del desarrollo de la pragmática anglosajona.

El presente capítulo quiere abrir un paréntesis para introducir una perspectiva algo diferente, sobre todo desde el punto de vista del objeto estudiado, pero también desde la tradición lingüística en que se enmarca: como veremos, la teoría de la argumentación se centrará en ciertos tipos de adecuación contextual, y lo hará dentro de una tradición francesa. Los trabajos de J. C. Anscombe y O. Ducrot (ya sea en colaboración, ya por separado) constituyen las bases de este enfoque.

1. Puntos de partida

Como acabamos de decir, la pragmática inglesa se ha ocupado en poner de relieve el carácter de acción que subyace a toda comunica-

ción lingüística y los principios que determinan la adecuación de los enunciados a la *situación externa* en que se emiten (determinando, así, las condiciones que rigen su interpretación). La teoría de Anscombe y Ducrot, en cambio, tiene más que ver con los principios que determinan la adecuación de los enunciados con respecto al *contexto lingüístico* en que aparecen (es decir, lo que es o no adecuado como continuación a una determinada frase), y representa el enfoque «interno» y discursivo. En efecto, en el discurso, es habitual que se encadenen dos o más oraciones con una dirección ilocutiva concreta.

Uno de estos tipos de encadenamientos es el que se define como *argumentación*. Por el momento, basta con la idea intuitiva de que argumentar es aducir argumentos a favor de una determinada conclusión. Lo que quieren mostrar Anscombe y Ducrot es que los principios que rigen los encadenamientos argumentativos dependen fundamentalmente de la propia estructura lingüística de los enunciados, y no sólo de su contenido. El punto central de la teoría va a ser, por tanto, mostrar cuáles son los elementos, las reglas y los principios que determinan la organización externa y la interpretación de las argumentaciones.

La suya es, pues, una orientación teórica radicalmente distinta de cualquiera de las contempladas hasta ahora, ya que su objetivo es analizar de qué manera la forma lingüística influye o determina los encadenamientos posibles y una parte de la interpretación. En este sentido, Anscombe y Ducrot intentarán mostrar que el lugar idóneo para tratar tales fenómenos es una semántica ampliada, que abarque también a la pragmática o, al menos, a una parte de la pragmática.

2. La teoría de la argumentación

2.1. ¿QUÉ ES ARGUMENTAR?

Por *argumentación* se han venido entendiendo al menos dos cosas diferentes, dependiendo de a qué ámbito se ligara el término: desde una perspectiva retórica, la argumentación comprende el conjunto de estrategias que organizan el *discurso persuasivo*; desde una perspectiva lógica, una argumentación es un tipo de *razonamiento*. El contenido específico que adquiere la palabra *argumentación* dentro del marco teórico de Anscombe y Ducrot tiene cierta relación con los dos sentidos descritos, pero su alcance es algo más restringido.

Para ellos, *argumentar* es básicamente dar razones a favor de una conclusión:

un emisor hace una *argumentación* cuando presenta un enunciado (o un conjunto de enunciados) E_1 [argumentos] para *hacer admitir* otro enunciado (o conjunto de enunciados) E_2 [conclusión] [Anscombe y Ducrot, 1983: 8].

Mirando las cosas desde otro ángulo, puede decirse que la *argumentación* es un tipo particular de relación discursiva que liga a uno o varios argumentos con una conclusión.

Ahora bien, el término *argumentar* no debe entenderse como 'demostrar formalmente la validez de una conclusión, o la veracidad de una aserción'. La expresión-clave —subrayada por los propios autores—, que opone su concepción a la de la lógica, es *hacer admitir*: se trata de presentar algo *como si fuera* una buena razón para llegar a una conclusión determinada; pero no se afirma que lo sea realmente.

De hecho, las leyes discursivas que determinan qué tipo de enunciado cuenta como un argumento a favor de una conclusión pueden alejarse bastante de las de la lógica clásica, como se pone de manifiesto en Anscombe y Ducrot (1978-79). Un encadenamiento como el de la respuesta de B en (1) resulta contradictorio desde un punto de vista estrictamente lógico:

- (1) A: —¿Está ya la cena?
B: —Sí, casi.

La respuesta afirmativa *Sí* implica necesariamente *la cena está lista*, y *casi*, por su parte, conduce a la interpretación contraria (*la cena no está lista*), de modo que se incurre en una contradicción lógica. Sin embargo, la secuencia es perfectamente aceptable desde un punto de vista argumentativo. Por tanto, para que un enunciado aparezca presentado como argumento no es imprescindible que sea efectivamente un buen argumento.

En segundo lugar, es necesaria otra precisión. Lo que puede contar como un buen argumento desde el punto de vista lógico puede en cambio no serlo desde el punto de vista de la argumentación discursiva:

- (2) a. #María es muy lista: habla inglés, chino e incluso francés
b. María es muy lista: habla inglés, francés e incluso chino

Si sólo interesara el contenido de los argumentos, y si el hablar idiomas se considera como una prueba de inteligencia, tanto (2)a como (2)b deberían ser exactamente iguales; sin embargo, el encadenamiento de (2)a resulta extraño, y el de (2)b perfectamente normal. Como señalan Anscombe y Ducrot (1983: 8):

Nuestra tesis es que en la lengua hay restricciones que determinan esta presentación. Para que un enunciado E_1 pueda darse como una argumento a favor de E_2 [conclusión] no basta con que efectivamente E_1 dé razones para aceptar E_2 . La estructura lingüística de E_1 debe, además, satisfacer ciertas condiciones que la hagan apta para constituir, en un discurso, un argumento para E_2 .

Es, pues, la diferencia en la estructura lingüística, y no en el contenido, lo que explica el contraste entre (2)a y (2)b.

El de argumentación es, en el fondo, un tipo de acto ilocutivo realizado por un emisor cuando quiere hacer admitir una determinada conclusión a su interlocutor. Lo importante dentro del modelo de Anscombe y Ducrot es que es la propia forma lingüística de los enunciados —y no tanto los elementos de tipo contextual— lo que determina el carácter argumentativo de un enunciado. La *teoría de la argumentación* se ocupará de los medios formales que proporciona la lengua a sus hablantes para orientar argumentativamente sus enunciados; y, paralelamente, de los medios formales que sirven al destinatario para construir su interpretación.

2.2. ARGUMENTACIÓN LÓGICA Y ARGUMENTACIÓN DISCURSIVA

La relación argumentativa que enlaza uno o varios argumentos con una conclusión es una de las nociones básicas de esta teoría. Es necesario, por tanto, caracterizarla de manera detallada. Ya hemos visto que se aparta en varios sentidos de los requisitos de la argumentación lógica. Otro más de estos aspectos es el que se refiere al número de argumentos: en los razonamientos lógicos, el número y el tipo de premisas que conducen a una conclusión están determinados de antemano. Para obtener la conclusión (3)c basta con las premisas (3)a y (3)b —de hecho, no serviría de nada añadir más premisas—:

- (3) a. Todos los hombres son mortales
- b. Sócrates es un hombre
- c. Luego Sócrates es mortal

Además, la conclusión se calcula automáticamente y, dadas las premisas, es necesaria desde el punto de vista lógico. En cambio, en la relación argumentativa discursiva ni el número de argumentos está predeterminado de antemano, ni la conclusión es necesaria y automática. En (4)a la conclusión se ofrece con un solo argumento; en (4)b la conclusión es la misma, pero el número de argumentos es mayor:

- (4) a. No tengo ganas de seguir estudiando: voy a dar una vuelta
- b. No tengo ganas de seguir estudiando, son las ocho de la tarde y, además, hace calor: voy a dar una vuelta

La acumulación de argumentos nunca impondrá la necesidad lógica de extraer una determinada conclusión; de hecho, los mismos argumentos que aparecían en (4)b pueden presentarse de manera natural para apoyar una conclusión diferente, como se ve en (5):

- (5) No tengo ganas de seguir estudiando, son las ocho de la tarde y, además, hace calor: me prepararé una copa bien fría

De otro lado, en la relación argumentativa los argumentos pueden ser implícitos. El caso del adverbio *decididamente* (en su lectura de adverbio de enunciación) sirve para ilustrar este punto. Parece claro que *decididamente* confiere al enunciado que lo sigue el carácter de conclusión obtenida a partir de

una serie de hechos $F_1 \dots F_{n-1}$ presentados como análogos y cuya repetición no es una simple cuestión de azar, sino que se atribuye a un tipo de causalidad que hemos denominado «la fuerza de las cosas» [...]: «Puesto que la repetición de hechos análogos $F_1 \dots F_{n-1}$ no es una simple coincidencia, me veo obligado a decir P » [Ducrot y otros, 1980: 138].

Así se comporta, efectivamente, en un ejemplo típico como el de (6):

- (6) Decididamente, París no es una buena ciudad para la música [P]: hace un año cerraron el River Bop [F_1], al grupo BM no le dejan apenas tocar [F_2], y ahora acaban de cerrar otro teatro musical [F_3]

Ahora bien, como los propios autores señalan

hay ocasiones en que los F_i no aparecen ni en el entorno lingüístico ni en la situación discursiva, sino que su existencia viene sugerida por el mero hecho de que el emisor diga *decididamente* [Ducrot y otros, 1980: 146].

Imaginemos la siguiente situación: el despertador no ha sonado por la mañana, uno se ha levantado tarde, ha perdido el autobús y ha llegado tarde al trabajo, por lo que el jefe le ha regañado; además, por un apagón de luz uno ha perdido parte del trabajo que estaba hacien-

do en el ordenador. Ante tal cúmulo de fatalidades, uno puede exclamar ¡Decididamente hoy no es mi día! La conclusión se ha extraído a partir de un conjunto de argumentos implícitos, no directamente expresados en forma proposicional.

De modo análogo, también la conclusión puede estar implícita:

- (7) A: —Date prisa.
B: —(Pero si) no son más que las siete...

En el intercambio anterior, la réplica de B sólo aporta un argumento a favor de una determinada conclusión (*No hay necesidad de darse prisa*), pero no la conclusión misma, que queda implícita. Como es de suponer, en estos casos —y para que la comunicación tenga éxito—, la conclusión debe resultar fácilmente accesible al interlocutor.

Por otro lado, otra propiedad de la argumentación discursiva es la de que los argumentos utilizados pueden no tener todos el mismo peso dentro de la argumentación. Se habla, entonces, de su diferente *fuerza argumentativa*. Este concepto proporciona una explicación para el contraste ejemplificado en (2), repetido ahora como (8):

- (8) a. ? María es muy lista: habla inglés, chino e incluso francés
b. María es muy lista: habla inglés, francés e incluso chino

La anomalía de (8)a se entiende fácilmente si se piensa que la función argumentativa de un término como *incluso* es la de introducir el más fuerte de los argumentos empleados: puesto que entre los españoles el chino es el prototipo de lengua difícil, saber chino es un argumento de más fuerza que saber francés, de modo que le corresponde el lugar que viene introducido por *incluso*.

2.3. MARCADORES ARGUMENTATIVOS

Hemos dicho que la teoría de la argumentación se ocupa de los medios lingüísticos (explícitos) de que puede valerse un hablante para orientar argumentativamente sus enunciados; estos mismos medios darán al destinatario las instrucciones que le servirán de guía a la hora de construir su interpretación.

Los elementos lingüísticos que sirven para marcar la orientación argumentativa de un enunciado reciben el nombre de *marcadores argumentativos*. La teoría distingue dos tipos fundamentales de marcadores argumentativos, según su ámbito de acción:

- i) *operadores argumentativos*: los que afectan a un único enunciado; y
- ii) *conectores argumentativos*: los que enlazan dos o más enunciados.

Tanto los operadores como los conectores son los responsables «externos» de la existencia de un acto de argumentación.

Un *operador argumentativo* es un morfema que, aplicado a un enunciado, modifica el potencial argumentativo de su contenido. Dicho de otro modo, el abanico de posibilidades de utilizar un determinado enunciado como argumento queda modificado —en general, suele quedar restringido— por la adición del operador argumentativo. En los ejemplos clásicos de (9) no puede decirse que haya diferencia entre el contenido representacional de los dos enunciados:

- (9) a. Son las ocho
b. No son más que las ocho

Ambos afirman categóricamente que son las ocho. Sin embargo, con la adición del operador discontinuo *no... más que* se han restringido los encadenamientos posibles a partir de (9)b. En este sentido, (9)a resulta argumentativamente neutro, no marcado, y admite las continuaciones ejemplificadas en (10)a y (10)b; en cambio, sólo la segunda es posible cuando se trata de (9)b, como muestra el contraste de (11):

- (10) a. Son las ocho. Tenemos que darnos prisa
b. Son las ocho. No tenemos que darnos prisa
- (11) a. ? No son más que las ocho. Tenemos que darnos prisa
b. No son más que las ocho. No tenemos que darnos prisa

El mismo efecto puede obtenerse del contraste entre *poco* y *un poco*: sin que varíe sustancialmente el contenido descriptivo, el potencial argumentativo de *poco* y *un poco* resulta ser opuesto, como muestran los encadenamientos de (12) y (13):

- (12) a. Ha estudiado poco: no creo que apruebe
b. ? Ha estudiado poco: puede aprobar
- (13) a. ? Ha estudiado un poco: no creo que apruebe
b. Ha estudiado un poco: puede aprobar

Por su parte, un conector argumentativo es un morfema (adverbio, locución, conjunción subordinante o coordinante...) que enlaza dos o más enunciados que intervienen en una estrategia argumentativa única. Mientras que el operador actúa desde el interior de un enunciado, los conectores convierten en una unidad argumentativa a un conjunto de enunciados.

Para clasificar los conectores suele utilizarse una combinación de criterios diferentes:

- I) función;
- II) valencia; y
- III) orientación argumentativa.

Comencemos por la *función* del conector. Puesto que hemos dicho que la relación argumentativa enlaza argumentos y conclusión, habrá que tener en cuenta si el enunciado introducido por el conector es un argumento o una conclusión. Este criterio permite distinguir entre los ejemplos de (14):

- (14) a. Como no me apetece seguir estudiando, me voy a dar una vuelta
- b. No me apetece seguir estudiando, así que me voy a dar una vuelta

El contenido de los enunciados (14)a y (14)b es el mismo: ambos expresan el mismo estado de cosas, y ambos relacionan el mismo argumento (*No me apetece seguir estudiando*) con la misma conclusión (*Me voy a dar una vuelta*). Sin embargo, el conector que se usa en (14)a sirve para introducir el argumento, mientras que el utilizado en (14)b da paso a la conclusión, como se recoge en el esquema de (15):

- (15) a. Como Argumento, Conclusión
- b. Argumento, así que Conclusión

El tipo de conector utilizado puede imponer además sus propias restricciones sobre el orden de aparición de los diferentes elementos. Las secuencias de (16) resultan imposibles:

- (16) a. *Me voy a dar una vuelta, como no me apetece seguir estudiando
- b. *Así que me voy a dar una vuelta, no me apetece seguir estudiando

Ello no significa, por supuesto, que los argumentos deban preceder necesariamente a la conclusión. El enunciado de (17) presenta el orden *conclusión/argumento* y está bien formado:

- (17) Me voy a dar una vuelta, ya que no me apetece seguir estudiando

El orden relativo en que aparezcan argumentos y conclusión depende, pues, de las propiedades lingüísticas del conector empleado.

Un segundo criterio para la clasificación de los conectores es, siguiendo a Moeschler (1985), el de su *valencia*. Por *valencia* se entiende la necesidad de un núcleo de combinarse con un determinado número de elementos exigidos por él. De acuerdo con ello, hay conectores que necesitan de dos elementos (esto es, cuya valencia es 2), y conectores que necesitan tres elementos (cuya valencia es 3). Los ejemplos (14) y (17) mostraban conectores que necesitan dos elementos. Otros casos similares son los de (18)

- (18) a. Puesto que hace bueno, saldré
Con. + Argum., Concl.
- b. Hace bueno, de modo que saldré
Argum., Con. + Concl.
- c. Saldré, pues hace bueno
Concl., Con. + Argum.

Otros conectores, en cambio, enlazan tres elementos:

- (19) a. Me gusta el piso: es amplio y además (parece) luminoso
- b. Me quedo con el piso: es grande y encima (resulta) barato

La estructura de los ejemplos de (19) es la que aparece reflejada en (20):

- (20) Conclusión: Argumento conector Argumento

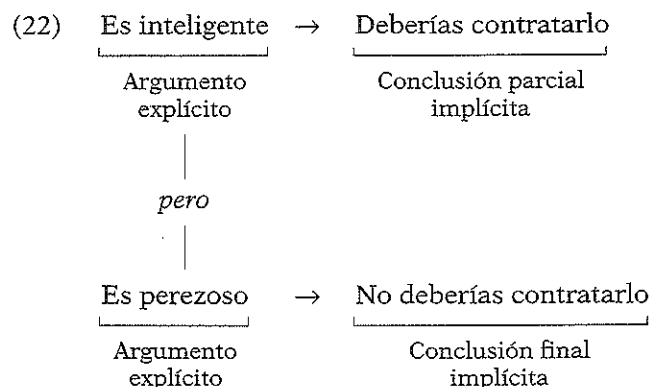
Cuando decimos que el conector enlaza tres elementos, el término *enlazar* debe entenderse en un sentido algo amplio, ya que en este caso

sólo enlaza directamente dos argumentos que sirven a una misma conclusión; a pesar de ello, se dice —y aunque el conector no introduzca más que uno de los argumentos— que el conector tiene valencia 3 porque es necesaria tanto la existencia de los argumentos como la de la conclusión.

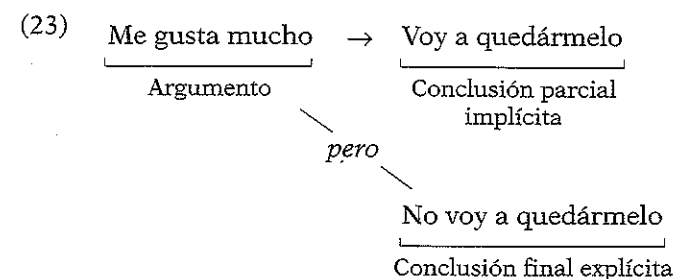
También los ejemplos de (21) se utilizan para ilustrar el funcionamiento de conectores de tres elementos:

- (21) a. Es inteligente, *pero* perezoso
b. Me gusta mucho, *pero* no voy a quedármelo

A primera vista, resultan desconcertantes, porque, aunque en ellos sólo aparecen dos elementos (y no tres), el encadenamiento es perfectamente aceptable. La razón de que esto sea así debe buscarse en la posibilidad apuntada más arriba de que tanto los argumentos como las conclusiones puedan ser implícitos. En el caso de (21)a el conector *pero* está enlazando dos argumentos que apuntan hacia conclusiones opuestas, y subraya el mayor peso (la mayor fuerza argumentativa) del segundo argumento, y, consecuentemente, de la conclusión que de él se deriva. Veamos la estructura argumentativa de (21)a con más detalle:



En el caso de (21)b, también hay una parte de la argumentación implícita: *pero* introduce esta vez no un argumento, sino una conclusión; hay, además, una conclusión parcial implícita que se rechaza ante el mayor peso que se atribuye a la conclusión encabezada por el conector. En esquema, la estructura es la siguiente:



En este segundo caso, *pero* puede ser sustituido por *sin embargo*; en el primero tal sustitución es imposible.

- (24) a. *Es inteligente, *sin embargo* perezoso
b. Me gusta mucho; *sin embargo*, no voy a quedármelo

Pero y *sin embargo* se oponen en que *pero* puede introducir indistintamente un argumento o una conclusión, mientras que *sin embargo* sólo puede introducir una conclusión.

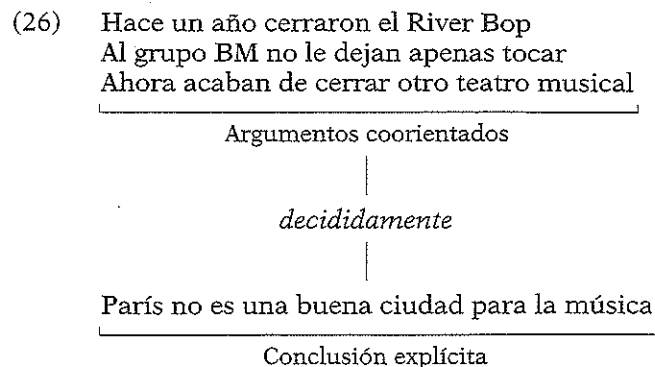
Por último, el tercer criterio para clasificar los conectores es el que se refiere precisamente a la *orientación* argumentativa de los elementos que enlazan: cada conector proporciona instrucciones bastante precisas sobre la interpretación que debe hacer el destinatario. Se dice que dos argumentos están *coorientados* cuando van en la misma dirección argumentativa (esto es, cuando favorecen la misma conclusión). En cambio, si los argumentos van en direcciones diferentes (si favorecen conclusiones diferentes), se dice que están *antiorientados*.

En los casos de conectores que enlazan dos elementos, la orientación sólo puede ser una: la que favorece la conclusión expresada. En cambio, en el caso de los conectores de tres elementos, pueden darse las dos situaciones. En el ejemplo (21)a hemos visto que el conector introduce un segundo argumento con una orientación contraria al primero; en (21)b es una conclusión contraria lo que se introduce. En resumen, lo que caracteriza la función argumentativa de *pero* en ambas ocasiones es que introduce siempre elementos argumentativos —sean implícitos o explícitos; sean argumentos o conclusiones— antiorientados, que van en direcciones opuestas.

Otros conectores sólo pueden utilizarse si los argumentos están coorientados. Retomemos el ejemplo de (6), repetido ahora como (25):

- (25) Decididamente, París no es una buena ciudad para la música: hace un año cerraron el River Bop, al grupo BM no le dejan apenas tocar, y ahora acaban de cerrar otro teatro musical...

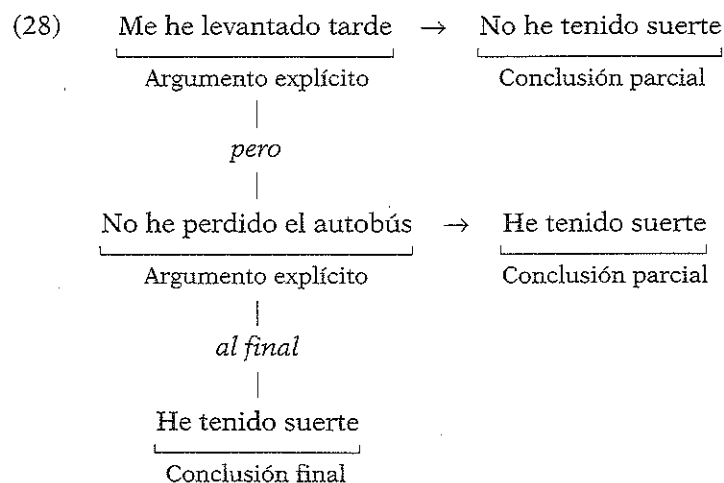
Como vimos, el conector *decididamente* introduce una conclusión explícita apoyada en una serie de argumentos (explícitos o no) que la apoyan, como queda reflejado en (26):



En cambio, hay conectores especializados en indicar que los argumentos están antiorientados: éste es el caso cuando el conector que se emplea para introducir la conclusión es al final:

- (27) Me he levantado tarde, pero no he perdido el autobús: *al final* he tenido suerte

La estructura argumentativa de (27) puede representarse como en (28):



VALENCIA FUNCIÓN	2	3	
Introd. Argumento	pues puesto que porque ya que	y además y encima	<u>pero</u>
Introd. Conclusión	luego entonces por tanto en consecuencia	decididamente	<u>pero</u> sin embargo al final
		Coorientados	Antiorientados
ORIENTACIÓN			

ESQUEMA 6.1.

Para resumir lo dicho hasta aquí acerca de los conectores y sus propiedades puede trazarse el esquema 6.1 (adaptado de Moeschler, 1985).

2.4. LAS ESCALAS ARGUMENTATIVAS Y LOS *TOPOI*

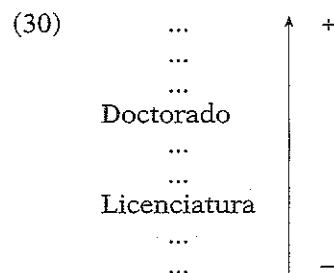
Hasta el momento hemos hablado de los medios lingüísticos que sirven para orientar argumentativamente los enunciados; no hemos considerado, en cambio, cuáles son los fundamentos de tipo conceptual que hacen posible la relación argumentativa.

Para explicarlo, comencemos recogiendo algunas nociones básicas introducidas más arriba y extendiendo su aplicación. En algunos ejemplos anteriores hemos visto que pueden usarse varios argumentos para apoyar una misma conclusión: hablábamos, entonces, de argumentos coorientados. Este conjunto de argumentos coorientados forma una *clase argumentativa*. Sin embargo, dijimos que no todos los argumentos tenían la misma fuerza; esto nos permite suponer que las clases argumentativas poseen una cierta organización interna, según la cual los argumentos están ordenados de mayor a menor en virtud de su fuerza: el conjunto de argumentos de una clase argumentativa así ordenados constituye una *escala argumentativa*.

Veamos el ejemplo de (29):

- (29) María sabe mucho: tiene la licenciatura y ha terminado el doctorado

Tener la licenciatura y haber terminado el doctorado son dos argumentos que apoyan la misma conclusión (*María sabe mucho*), y que forman, por tanto, una clase argumentativa; además *haber terminado el doctorado* se considera un argumento de más peso que *tener la licenciatura*, así que ocupa una lugar más alto en la escala argumentativa:



Aparte de ser considerado un argumento más fuerte, *tener el doctorado* incluye *tener la licenciatura*, pero no al contrario. La organización de los enunciados en *escalas argumentativas* constituye uno de los pilares básicos de la explicación de la lógica discursiva.

Por otra parte, vimos también cómo el funcionamiento de la argumentación se aleja en muchos sentidos de las reglas que rigen la deducción lógica: ello sugiere que los actos de argumentación se basan en un tipo de «lógica» propia, que evalúa las relaciones entre contenidos proposicionales de un modo diferente. En los ejemplos examinados hemos utilizado convencionalmente una flecha (→) para representar la relación entre un argumento y la conclusión que de él se deriva; pero esta relación apenas tiene nada que ver con la implicación lógica: su validez es solamente discursiva. ¿Qué es lo que justifica esta posibilidad?

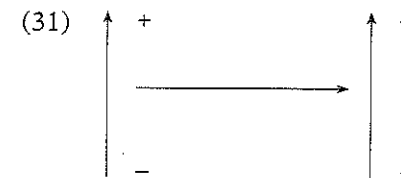
Para abordar el problema de las reglas que regulan el encadenamiento del discurso, Ducrot (1980: 11) recurre a la retórica aristotélica de los *tópicos*:

Aristóteles hace una lista de progresiones de razonamiento que pasan por conclusivas, sin ajustarse, sin embargo, a los criterios del razonamiento lógico. Se trata de ciertas relaciones entre enunciados que el sentido común de una época considera verosímiles: se puede influir en los jueces o en los electores diciendo esto para mostrar aquello. En la medida en que tales relaciones no están fundadas en una racionalidad ex-

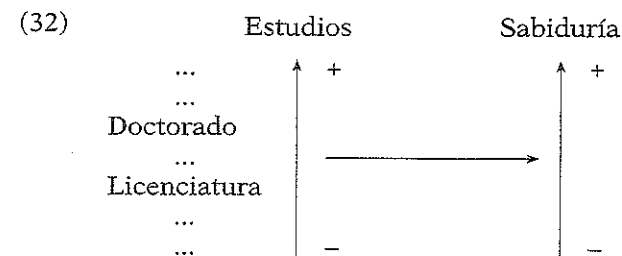
terior, se puede pensar que son constitutivas de los enunciados que ponen en relación: ciertos enunciados se caracterizan, en una determinada sociedad, por el poder que se les reconoce de orientar hacia otros enunciados.

El razonamiento argumentativo utiliza *tópicos*, lugares comunes que se suponen admitidos por una sociedad y que establecen ciertos vínculos entre enunciados. En el caso de (29), tener una educación universitaria superior no es necesariamente una condición para saber mucho: se pueden saber muchas cosas sin haber pasado por la universidad, y se puede haber pasado por la universidad y no saber mucho. Nuestra sociedad, sin embargo, suele aceptar la relación entre ambas sin mayores discusiones, y supone que alguien que ha ido a la universidad sabe mucho. Es este tópico el que fundamenta la argumentación de (29).

Para Ducrot, la lógica argumentativa se basa en la conjunción de las *escalas y los tópicos*. Un *topos* es una regla general de razonamiento que establece una correspondencia entre dos escalas argumentativas de acuerdo con un tópico. Según esto, los *topoi* tienen siempre la siguiente forma:



En el caso de (29), el *topos* que da lugar a la argumentación es el que aparece en (32):



es decir, cuantos más estudios se tienen, más sabio se es (y viceversa). Todos los ejemplos de argumentación que hemos visto responden a este mismo tipo de principios.

Un *topos* es, pues, una regla general, que se supone aceptada por el sentido común, y que tiene un carácter gradual. Por supuesto, el interlocutor puede siempre rechazar un determinado *topos*: uno siempre puede replicar que no es ni necesario ni suficiente haber asistido a la universidad para ser considerado un sabio. Lo importante, de todos modos, es que parece correcta la idea de que los *topoi* se presentan y funcionan como principios básicos y fundamentales en la regulación de las relaciones argumentativas.

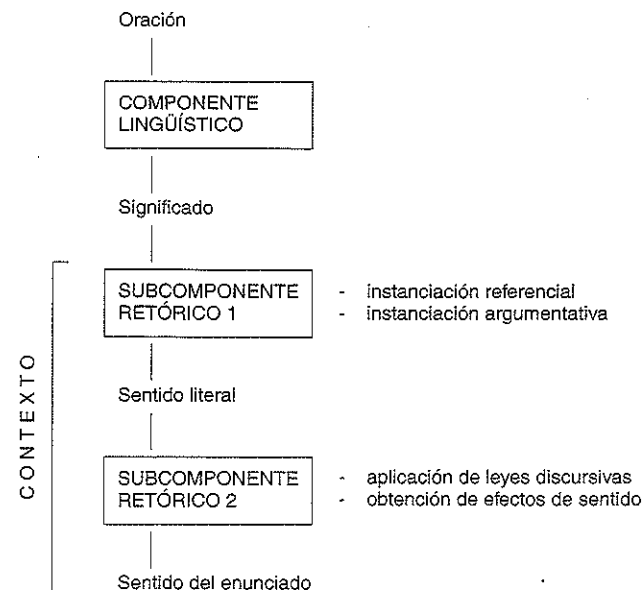
3. Algunas consecuencias

La teoría de la argumentación propone un enfoque muy peculiar de algunos fenómenos de tipo discursivo. Desde el momento en que la orientación argumentativa de un enunciado se ve como una consecuencia de los medios lingüísticos empleados en su organización, las leyes que regulan el encadenamiento de enunciados pasan a convertirse en principios de tipo convencional, asociados al significado literal de los términos, y, por tanto, pertenecientes a un terreno que hemos considerado propio de la semántica. Efectivamente, Anscombe y Ducrot proponen una pragmática integrada en la semántica, que sólo podrá ocuparse de todo aquello que derive de las propiedades del sistema mismo. La pragmática así concebida no podrá tratar todo lo que es situacional o conversacional, porque éstos son siempre fenómenos que involucran necesariamente elementos extralingüísticos.

De todas formas, no acaba de estar del todo claro que los *topoi* no sean ya elementos ajenos al sistema de la lengua: los tópicos que sirven de base a la argumentación son una buena muestra de ello. De hecho, Ducrot reconoce la participación de elementos contextuales y situacionales en la elección del *topos* que conviene a cada enunciado particular.

Además de un *componente lingüístico*, que se ocupa de lo puramente codificado (es decir, del significado), hay que contar con la existencia de un *componente retórico* que articula el significado lingüístico con los elementos contextuales y situacionales, para dar lugar al sentido particular del enunciado. El componente retórico realiza dos tipos de funciones:

1) *De instanciación referencial y argumentativa.* Consiste en llenar los vacíos de la codificación que dependen del contexto, como en el caso de los deícticos; y consiste también en recuperar los argumentos o conclusiones implícitas y —como adelantábamos— en seleccionar los *topoi* adecuados a cada enunciado. El resultado obtenido es el *sentido literal*.



ESQUEMA 6.2.

ii) *De aplicación de leyes discursivas y de obtención de efectos de sentido.* Consiste en conjugar el sentido literal con los datos contextuales y situacionales que parecen afectarlo, y que dan lugar, por ejemplo, a los actos de habla indirectos. Las leyes discursivas equivalen, aproximadamente, a las máximas de cantidad de Grice.

La interpretación de cada enunciado pasa, pues, por los dos componentes, como queda reflejado en el esquema 6.2.

Lecturas recomendadas

En muchos aspectos la obra de Ducrot ha desarrollado de manera independiente en el ámbito francés algunas hipótesis que también han surgido en el ámbito anglosajón. Los estudios de Ducrot están recopilados en Ducrot (1972, 1980 y 1984), y Ducrot y otros (1980); Anscombe y Ducrot (1983) reúne varios de los trabajos de los dos lingüistas franceses en colaboración. En una línea estrechamente relacionada con las ideas de Ducrot se mueven los autores de la escuela de Ginebra: Roulet y otros (1985), Moeschler (1985), Jayez (1988).

Sobre el comportamiento de algunos operadores y conectores en español pueden verse Fuentes (1987 y 1991), Herrero Blanco (1987), Garrido Medina (1993) y Portolés (1989, 1993 y 1995). Para el inglés puede verse Kay (1990).

Otra corriente distinta dentro la teoría de la argumentación es la desarrollada por van Eemeren, Grootendorst y Kruiger (1987).

CAPÍTULO 7

SPERBER Y WILSON Y LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA

1. Algunos puntos de partida. — 2. El modelo. 2.1. Codificación/descodificación y ostensión/inferencia. 2.2. El proceso de inferencia. 2.3. La relevancia. — 3. El funcionamiento de la comunicación verbal. 3.1. La determinación de las explicaturas. 3.2. La determinación de las implicaturas. 3.3. ¿Por qué hay implicaturas? — 4. Consecuencias de la teoría. — 5. Algunas críticas al modelo de relevancia.

La teoría de la relevancia, formulada por D. Sperber y D. Wilson en varias de sus obras conjuntas y, en particular en Sperber y Wilson (1986a), es hoy en día uno de los modelos más influyentes y más atractivos del panorama general de la pragmática. Se alinea claramente con aquellas teorías que ponen el énfasis en la idea de que no hay una correspondencia biunívoca y constante entre las representaciones semánticas abstractas de las oraciones y las interpretaciones concretas de los enunciados (esto es, en el hecho de que lo que decimos y lo que queremos decir no siempre coinciden). La diferencia fundamental de este modelo con respecto a otros radica en que pretende ofrecer un mecanismo deductivo explícito para dar cuenta de los procesos y estrategias que conducen desde el significado literal hasta la interpretación pragmática.

1. Algunos puntos de partida

Al introducir su teoría, Sperber y Wilson parten de dos ideas básicas que se hallan íntimamente unidas entre sí: la de que comunicarse no consiste simplemente en «empaquetar» los pensamientos o ideas en forma de palabras y enviarlos al destinatario para que, al «desempaquetarlos», recupere los pensamientos e ideas que estaban en la

mente del emisor; y la de que la comunicación humana no es simplemente cuestión de codificar y decodificar información.

Con respecto al primer punto, observan que la mayoría de las oraciones pueden usarse para expresar un número muy elevado de pensamientos o supuestos distintos: una oración tan simple como

(1) Ayer te vi en el cine

es una descripción adecuada para una cantidad prácticamente ilimitada de situaciones, según cuáles sean sus condiciones de emisión (quién sea el emisor, quién sea el destinatario, cuáles sean el momento y el lugar de emisión, etc.). Ello sugiere que la representación semántica de una oración no puede corresponder exactamente a todos y cada uno de los pensamientos que es capaz de representar en cada uno de los diferentes momentos, sino que debe ser de una naturaleza mucho más abstracta. Son precisamente el entorno y el contexto los que aportan los elementos necesarios para enriquecer las representaciones abstractas y acercarlas a los pensamientos. Lo que llamamos representación semántica de una oración no es otra cosa que la invariante de sentido que subyace a todos los enunciados concretos que puedan realizarse utilizando esa oración. Y, paralelamente, la interpretación de un enunciado no suele quedarse meramente en su representación semántica, sino que puede llevar implícitos otros contenidos.

Por lo que se refiere al segundo aspecto, ya hemos mostrado cómo en numerosas ocasiones hay un trecho entre lo que se dice literalmente y lo que se pretende decir, una distancia que sólo se salva poniendo en marcha complejos mecanismos inferenciales. La existencia de contenidos implícitos va directamente en contra de la idea de que comunicarse consiste sólo en codificar y decodificar información. Es cierto que describir el sistema de la lengua como si se tratara de un código reporta considerables ventajas en lo relativo al grado de explicitud de la teoría y a las posibilidades de formalización; pero trasladar ese mismo esquema al uso de la lengua resulta a todas luces inadecuado.

2. El modelo

2.1. CODIFICACIÓN/DESCODIFICACIÓN Y OSTENSIÓN/INFERENCIA

Según Sperber y Wilson, la comunicación humana pone en funcionamiento dos tipos de mecanismos diferentes: uno basado en la co-

dificación y decodificación, y otro basado en la ostensión (del latín OSTENDERE, 'mostrar, hacer ver') y la inferencia. Al igual que lo son codificación y decodificación, ostensión e inferencia son dos caras de la misma realidad, y se refieren, respectivamente, a la producción y a la interpretación de evidencias o pruebas. Los humanos, por tanto, nos comunicamos por dos medios diferentes: el primero es de tipo convencional, y consiste en utilizar correspondencias constantes y previamente establecidas entre señales y mensajes; el otro es de naturaleza no convencional, y se basa en atraer la atención del interlocutor sobre algún hecho concreto para hacerle ver e inferir el contenido que se quiere comunicar.

Dentro de este modelo se dice que un hecho es manifiesto para un individuo en un momento dado sólo si dicho individuo es capaz de representárselo mentalmente y si considera verdadera esa representación. A su vez, se denominará ostensivo a cualquier comportamiento que hace manifiesta la intención de hacer manifiesto algo. La inferencia es el proceso por el cual se otorga validez a un supuesto sobre la base de la validez de otro supuesto. En la comunicación ostensivo-inferencial el que comunica produce un estímulo ostensivo que hace mutuamente manifiesto a él y al otro que, por medio de dicho estímulo, está tratando de hacer manifiesto, o más manifiesto, un conjunto de hechos: el estímulo ostensivo atrae la atención del otro y la enfoca en la intención del emisor, tratando de revelar cuál es esa intención.

Veamos un ejemplo. Si una persona quiere comunicar a otra que tiene calor, puede hacerlo de muchas maneras diferentes. La codificada puede consistir en emitir un enunciado como:

(2) Tengo calor

Para descifrar el mensaje, el interlocutor no tiene más que conocer el valor que el código asigna a esa particular secuencia de fonemas.

Pero imaginemos ahora que el mismo individuo, sin pronunciar palabra, comienza a abanicarse exageradamente con la mano o con un periódico; o que se desabrocha visiblemente el cuello de la camisa; o que se sube teatralmente las mangas hasta más arriba del codo. En todos estos casos, ha producido diferentes tipos de estímulos que, sin duda, atraen la atención del otro. Todos ellos son reacciones normales ante el calor, o formas habituales de mitigarlo. Por ello, es bastante previsible que quien lo vea actuar así pueda llegar de manera natural a la conclusión de que tiene calor, sobre todo —aunque no necesariamente— si comparte el mismo entorno caluroso. Pero téngase en cuenta que ninguno de tales estímulos está convencionalmente aso-

ciado a un mensaje concreto: de hecho, uno puede abanicarse porque le falta aire o porque cree que va a desmayarse; uno puede desabrocharse el cuello de la camisa sencillamente porque le aprieta; o uno puede arremangarse para realizar un trabajo manual con más facilidad y con menos peligro de mancharse.

Para que la comunicación se lleve a cabo con éxito, la persona a la que va dirigido el estímulo tiene que darse cuenta de varias cosas:

- I) de que se trata de un estímulo intencional; ✓
- II) de que dicho estímulo va dirigido a ella; y ✓
- III) de que es una modificación del entorno hecha conscientemente para atraer su atención sobre algún conjunto de hechos.

A partir de ese primer reconocimiento de que existe una intención comunicativa, debe inferir:

- I) qué información está siendo señalada; y
- II) con qué intención está siendo señalada.

La comunicación ostensiva consiste, por tanto, en crear muestras, pruebas o evidencias que atraigan la atención sobre un hecho o conjunto de hechos para comunicar que algo es de una determinada manera, con la intención de que el otro infiera a qué realidad se está haciendo referencia y con qué objetivo. De este modo, la ostensión proporciona dos niveles de información diferentes: por una parte, la información que ha sido directamente señalada (es decir, aquel conjunto de hechos sobre los que se ha tratado de atraer la atención del interlocutor); por otra, la información de que los hechos han sido intencionalmente señalados.

Ambos niveles (el de la información señalada y el del carácter intencional de este señalamiento) pueden ser, en teoría, independientes; lo que sucede es que, en la inmensa mayoría de los casos, el reconocimiento de que tras el comportamiento ostensivo hay una intención que lo regula suele ser una condición necesaria para la adecuada interpretación del estímulo. En este sentido, hay que reconocer que el que produce un estímulo ostensivo tiene, en principio, bastantes probabilidades de éxito, ya que los mecanismos y estrategias propios de la psicología humana juegan a su favor: parece ser una tendencia natural de nuestra especie el conceptualizar todo comportamiento en términos de intenciones, es decir, el atribuirle un carácter intencional. Y, contrariamente, si uno reconoce que tras un determinado gesto no hay una intención comunicativa, seguramente no le otorgará ningún

significado y apenas reparará en él. Es lo que ocurre, por ejemplo, ante los «tics»: tan pronto como uno ha percibido que se trata de movimientos nerviosos de carácter involuntario, deja de sentir la necesidad de imputarles un significado. Recuérdese el conocido chiste:

Madrid, verano de 1900, estación del Norte. Sube al tren un apuesto caballero. Cuando se ha instalado en el compartimiento que le corresponde, descubre con interés que una hermosísima dama va a ocupar el asiento que se halla enfrente del suyo. Prendado de la belleza de la dama, nuestro donjuán le guiña un ojo con aires de seductor. En el mismo momento en que lo hace, se da cuenta de que la dama viene acompañada por su marido, y de que éste ha reparado en su gesto. El caballero tuvo que ir guiñando el ojo hasta San Sebastián.

Codificación/descodificación y ostensión/inferencia son también mecanismos, en principio, independientes; pero lo cierto es que habitualmente se combinan para reforzarse mutuamente y favorecer la eficacia de la comunicación: nuestro sujeto puede decir ¡Qué calor!, mientras se desabrocha el cuello de la camisa.

Hay, sin embargo, otro sentido —sin duda, más interesante— en el que pueden combinarse codificación y ostensión: es aquel en que el mensaje codificado funciona como un estímulo ostensivo. En estos casos, el estímulo verbal no codifica directamente el mensaje que se desea transmitir, sino que «señala» otra realidad, para que sea el interlocutor quien construya la inferencia necesaria que le permita recuperar la intención comunicativa que hay tras el enunciado.

Considérese el ejemplo:

- (3) Esta habitación es un horno ✓ (Como auto modo)

Para que el proceso de comunicación tenga éxito no basta con que el oyente conozca y reconozca el significado lingüístico, codificado; es imprescindible que sea capaz de inferir cuál es el significado que el emisor le quiso dar y, por tanto, el contenido que quiso transmitir.

La estrategia empleada combina codificación e inferencia: se codifica un mensaje diferente del que se quiere transmitir para que sirva como estímulo a partir del cual el destinatario infiera el contenido que se quiso comunicar. De hecho, y para empezar, si se aplica literalmente a una habitación «normal» de una casa, la afirmación de (3) es obviamente falsa. Sin embargo, un proceso de inferencia adecuado puede recuperar una interpretación pertinente que conduzca a la consecuencia deseada. El camino recorrido es, más o menos, el siguiente: nuestro conocimiento general acerca de los hornos incluye información sobre sus características prototípicas, y en particular, sobre la

temperatura que suele generarse en ellos cuando están en funcionamiento; se dice explícitamente que la habitación a la que se hace referencia es un horno en el sentido de que comparte con los hornos algunas propiedades destacadas, seguramente la de haber alcanzado una alta temperatura; si uno estuviera dentro de un horno encendido, el calor resultaría más que difícilmente soportable; si lo que comparten habitación y horno es la alta temperatura, la consecuencia inmediata es que el que habla tiene calor.

La descripción de los pasos que recorre la inferencia, tal y como acabamos de hacerla, puede resultar, a primera vista, trivial. Pero no lo es tanto si pensamos que el contenido que recuperamos no se ha proporcionado de una manera directa, que hay una parte importante que se deja a la interpretación, y que, a pesar de todo, no es difícil obtener éxito. Y se convierte en algo bastante complejo cuando lo que se pretende no es simplemente describir *a posteriori* un proceso concreto (como hace Grice), sino hacer explícito un modelo formal que dé cuenta adecuadamente de los mecanismos y de los principios generales que explican la construcción de inferencias. Éste es el propósito de Sperber y Wilson, como veremos en la siguiente sección.

2.2. EL PROCESO DE INFERENCIA

Cálculo de inferencias

Def

En efecto, uno de los aspectos más destacados de la teoría de la relevancia es el que se refiere al cálculo de las inferencias por parte del destinatario. Hemos dicho antes que la inferencia es el proceso que nos hace aceptar como verdadero un supuesto sobre la base de la verdad de otro supuesto. Ello implica que la inferencia es un proceso que «crea» —más adelante estableceremos en qué sentido— un supuesto a partir de otro; o, visto desde un ángulo distinto, es un tipo de relación que enlaza dos supuestos. Un supuesto es cada uno de los pensamientos que un individuo tiene catalogados como representaciones del mundo «real» (esto es, representaciones diferentes de las opiniones personales, las creencias, los deseos, etc.).

Una inferencia es, por tanto, un proceso de tipo deductivo, aunque no necesariamente ajustado a las estrictas leyes de la lógica clásica. Cuando la inferencia extraída es la correcta, ello no se debe tanto a la validez de los procesos lógicos que intervinieron, sino más bien a la existencia de restricciones específicas sobre la formación y confirmación de supuestos. Y es que la comprensión, como otros mecanismos cognoscitivos, funciona por medio de razonamientos heurísticos no enteramente falseables: en primer lugar, porque el destinatario no tiene una certeza absoluta sobre la intención comunicativa del emisor,

sino que debe construir una hipótesis; en segundo lugar, porque, incluso en las mejores condiciones posibles, el destinatario puede no acertar con esa intención comunicativa; y, en tercer lugar, porque, incluso habiendo deducido correctamente cuál es la intención comunicativa, puede construir su inferencia sobre unos supuestos equivocados y llegar a una conclusión inadecuada.

Por lo que se refiere a los supuestos, hemos dicho que son representaciones que un individuo acepta como verdaderas (es decir, 'algo que uno da por supuesto'). Sin embargo, hay que añadir algunas precisiones más. La primera es que no todos los supuestos son igualmente verdaderos, sino que unos se consideran más verdaderos que otros. La existencia de diferentes grados en la veracidad de los supuestos queda demostrada por dos hechos:

- i) cuando hay contradicción entre dos supuestos, nos decantamos por el que nos parece más verosímil; y
- ii) cuando nos hallamos ante dos posibilidades, tendemos a elegir la que nos parece más segura.

Ahora bien, ¿de dónde procede el mayor o menor peso de un supuesto? Según Sperber y Wilson, de la propia «historia» del supuesto. En principio, la fuerza de un supuesto depende de la manera en que éste se ha adquirido: cuando es fruto de la experiencia directa del individuo, su peso es mayor. Le siguen en orden de importancia aquellos que han sido transmitidos por otras personas, y, en este caso, la fuerza del supuesto está en relación directa con el mayor o menor crédito que le otorguemos a quien nos lo ha transmitido. Pero éste es sólo el principio, ya que el peso de los supuestos puede variar con el tiempo y con las circunstancias. Es fácil que uno, cuando obtiene nuevos datos sobre un hecho, modifique un supuesto que le ha comunicado otro; no lo es tanto que uno modifique lo que adquirió por su propia experiencia («¿Cómo no va a ser verdad, si lo vi con mis propios ojos?»).

La importancia relativa de los supuestos (o el mayor o menor peso que pueden tener) es decisiva a la hora de extraer inferencias: si hemos convenido en que una inferencia produce un supuesto a partir de otro (u otros), parece claro que la primera restricción que actúa sobre las inferencias tendrá que ver con el grado de fuerza del supuesto que le sirve de base. Un supuesto cuya veracidad es casi absoluta dará lugar a una inferencia más fuerte que la que pueda obtenerse de un supuesto dudoso.

Hasta ahora hemos hablado de las inferencias, pero no hemos dicho nada acerca del mecanismo que las genera. El modelo de Sperber

Fuerza de la premisa

y Wilson presenta un sistema formal de deducciones, cuyas decisiones están predeterminadas en cada estadio. El mecanismo se concibe como un autómata con diferentes tipos de capacidades:

- ✓ I) memoria;
- ✓ II) capacidad de almacenar, leer, escribir y borrar datos de esa memoria;
- ✓ III) acceso a la información deductiva contenida en cada entrada léxica; y
- ✓ IV) capacidad de comparar propiedades formales.

En la memoria se colocan algunos supuestos iniciales. A partir de ahí, comienza su funcionamiento deductivo. En primer lugar, lee los supuestos iniciales y aplica todas las reglas deductivas que satisface cada una de las entradas léxicas. Luego, escribe las deducciones obtenidas, con los siguientes ajustes: no escribe las redundancias; y, si ha llegado a alguna contradicción, la resuelve de acuerdo con la mayor o menor fuerza relativa de los supuestos que han entrado en contradicción.

Las reglas deductivas son de dos tipos diferentes:

- ✓ I) analíticas; y
- ✓ II) sintéticas.

Las reglas analíticas toman como base un supuesto único, y las implicaciones que producen son intrínsecas, necesarias y suficientes para entender el supuesto en cuestión. En ellas, la conclusión obtenida hereda directamente el grado de certeza del supuesto sobre el que está construida. Las reglas sintéticas, por su parte, toman como base dos supuestos diferentes, y las implicaciones a que dan lugar no son intrínsecas a ninguno de los dos supuestos. La implicación obtenida es verdadera sólo cuando lo son los dos supuestos que le sirven de base; si sólo uno es verdadero, la conclusión hereda el grado de certeza del supuesto más débil; y si ninguno de los dos supuestos se tiene por cierto, entonces el valor de la implicación es menor que el más débil de los supuestos.

CTY Una de las funciones más importantes del mecanismo deductivo es la de derivar automáticamente las implicaciones de cualquier información nueva en relación con los supuestos e informaciones que ya se poseen. A este tipo de inferencia se la conoce con el nombre de implicación contextual, porque en esta teoría se denomina contexto al conjunto de premisas que se usan en la interpretación de un enunciado. El mecanismo deductivo deriva primero las implicaciones analíti-

cas del nuevo supuesto, y elabora luego todas las implicaciones sintéticas que se pueden obtener por combinación del nuevo supuesto con otros supuestos ya existentes en su memoria. Los resultados de esta combinación reciben el nombre de efectos contextuales, y pueden ser de dos tipos:

- ✓ I) reforzamientos: la información nueva viene a reforzar un supuesto previo; y
- ✓ II) contradicciones: la información nueva debilita o entra en contradicción con los supuestos previos.

En el primer caso, el mecanismo elevará el grado de fuerza del supuesto afectado; en el segundo, resolverá la contradicción a favor del supuesto más fuerte.

La interpretación de enunciados pone, pues, en marcha un mecanismo de obtención de implicaciones contextuales; dicho de otro modo, toda nueva pieza de información que se nos ofrece es automáticamente procesada por nuestro sistema deductivo en relación con los supuestos contenidos en nuestra mente. No basta, por tanto, con identificar el contenido del enunciado; es imprescindible ver si, cuando se combina con la información ya conocida, se producen efectos contextuales, de qué clase son dichos efectos (reforzamiento o contradicción), y qué consecuencias generales se derivan de ello.

2.3. LA RELEVANCIA

Lo primero que hay que considerar, por tanto, es si se obtienen o no efectos contextuales. Y es que no toda la información que recibimos en un momento dado los produce. De la información que no da lugar a efectos contextuales de ningún tipo se dice que es irrelevante. Hay tres casos típicos en los que una información no origina cambios en el contexto:

i) La información es nueva, pero de una naturaleza tal que no permite ninguna clase de interacción con la información previa, de modo que es imposible derivar implicaciones interesantes de la síntesis de ambas: para la inmensa mayoría de nosotros es el caso de la información contenida en un enunciado como *El 5 de mayo de 1881 fue un día soleado en Kabul*.

ii) La información ya se conocía, y el nuevo supuesto no modifica la fuerza de los supuestos anteriores: *En este momento está usted leyendo*.

III) La información es claramente incoherente con respecto al contexto y, además, su fuerza es tan débil que no lo modifica: *El libro que está leyendo en este momento trata de física cuántica.*

Contrariamente, una información resulta relevante en un contexto si da lugar a efectos contextuales.

De este modo, hemos introducido la noción de relevancia, uno de los conceptos básicos del modelo de Sperber y Wilson, y el que da nombre a su teoría. Sin embargo, la caracterización anterior de lo que es ser relevante (producir efectos contextuales) resulta todavía insuficiente por dos razones:

i) la relevancia —al igual que la certeza de los supuestos— es una cuestión de grado, y no una propiedad concebible en términos binarios de sí/no; pero, por el momento, no hemos precisado la manera en que puede determinarse el grado de relevancia de un supuesto; y

ii) la relevancia deriva de la relación entre un supuesto que nos viene dado y un contexto; lo que no está especificado es la forma en que se determina dicho contexto (es decir, la manera de decidir con respecto a qué contexto una información resulta más o menos relevante).

Para resolver el primer problema, Sperber y Wilson sugieren evaluar la relevancia de un supuesto en términos semejantes a los que se utilizan para medir la productividad, es decir, sopesando tanto los costes como los beneficios. Ello significa que el efecto contextual obtenido es sólo uno de los parámetros que se deben tomar en consideración, pero no el único. No basta con calcular el efecto; es necesario relacionarlo también con el esfuerzo que ha sido necesario invertir para lograr dicho efecto.

De este modo, la relevancia se configura no tanto como un concepto clasificatorio, sino más bien como un concepto comparativo; la relevancia no se juzga en términos absolutos, sino en términos relativos. Pueden introducirse, entonces, dos precisiones importantes sobre lo que significa ser relevante: un supuesto es relevante en un contexto

- i) en la medida en que sus efectos contextuales son amplios; y
- ii) en la medida en que el esfuerzo requerido para obtenerlos es pequeño.

Vayamos ahora al segundo problema. Como hemos visto, en esta teoría el contexto es el conjunto de supuestos que se emplea en la interpretación de un enunciado. Está claro que el contexto es sólo un

subconjunto (más o menos amplio, según los casos) del conjunto total de los supuestos de un individuo en un momento dado. Delimitar cuál es ese subconjunto resulta difícil por varios motivos. En primer lugar, porque la totalidad de los supuestos de una persona es un conjunto en constante transformación y modificación: estamos procesando información continuamente, y cada nueva pieza puede producir efectos contextuales que hagan variar la fuerza de los supuestos previos. En segundo lugar, porque no parece que haya criterios fiables que permitan predecir qué subconjunto de supuestos se va a usar en la interpretación de un enunciado antes de que éste haya sido emitido.

Muchos autores, como Brown y Yule (1983), Levinson (1983), o Lyons (1977), han propuesto una noción de contexto sustancialmente distinta. Para ellos, el contexto está predeterminado en cualquier punto de la conversación y está formado por el conjunto de supuestos explícitamente expresados por los enunciados precedentes. Sin embargo, es fácil reparar en que esta caracterización, que sin duda es muy útil para otros propósitos, no resulta adecuada para definir, como pretenden Sperber y Wilson, la totalidad del conjunto de supuestos que intervienen en la interpretación de un enunciado. Las razones son varias: de un lado, porque no explicaría cómo se delimita el contexto para la interpretación de un enunciado no precedido por otros enunciados; y, además, porque está claro que muchas veces se utilizan como premisas tipos de información que no pueden reducirse a los contenidos explícitos. Uno de estos casos es aquel en que se usan los contenidos implícitos de lo que se ha dicho.

Los problemas que plantea esta objeción no se solucionan añadiendo al contexto los contenidos implícitos del discurso previo. También son muchos los casos en que, para lograr una interpretación adecuada, es decisivo el acceso a los datos que configuran la información enciclopédica asociada a las entradas léxicas del nuevo enunciado. Y si esto es así, entonces también esa información debería formar parte del contexto. Ahora bien, si admitimos la inclusión de este tipo de supuestos, hay al menos una parte del contexto que no puede determinarse de antemano, dado que en este caso la interpretación depende decisivamente de supuestos no contenidos en lo anteriormente dicho. La ampliación del concepto de contexto no resuelve, pues, los problemas, ya que conduce de nuevo al punto de partida: el contexto que va a servir de base para la interpretación de un enunciado no está plenamente predeterminado.

Entonces, ¿cómo puede delimitarse el contexto en el sentido de Sperber y Wilson? Según ellos, el contexto no viene dado de antemano, sino que el destinatario de un enunciado lo elige en cada momento. Dicho de otro modo, el que se decide a interpretar un estímulo lo

hace pensando en que puede ser relevante; para encontrar la relevancia —y puesto que hemos convenido en que la relevancia es una cuestión de grado—, busca entre su conjunto total de supuestos aquellos que le conduzcan a la interpretación más relevante posible (esto es, la que, con un coste de procesamiento mínimo, produzca la mayor cantidad posible de efectos contextuales). Lo dado, por tanto, no es el contexto, sino la presunción de que lo que se ha dicho es relevante.

Nuestros mecanismos cognoscitivos tienden a favorecer este tipo de interpretación. De todos los estímulos que recibimos, procesamos sólo una mínima parte: precisamente aquella que, en principio, nos parece más relevante. Se cuenta que los molineros dormían perfectamente toda la noche oyendo el ruido de su molino en funcionamiento, y sólo se despertaban si el ruido cesaba (es decir, si el molino se paraba por alguna razón imprevista): seleccionaban la información relevante y reaccionaban sólo ante ella.

Esto no es diferente de lo que hacemos todos los días. Pensemos en una conversación normal: de todo el caudal de sonidos que llegan a nuestros sistemas de audición, con todas sus diferencias físicas, elegimos la parte relevante, es decir, recuperamos las distinciones fonológicas básicas, y hacemos caso omiso de los rasgos no pertinentes. En el procesamiento de inferencias ocurre algo muy parecido: nuestros sistemas, como eficaces secretarios, «filtran» todo lo que reciben, de tal manera que nos detengamos en procesar exclusivamente lo que puede resultar de algún interés.

Por ello, también en este punto es necesario relativizar la noción de relevancia. Ser relevante no es una característica intrínseca de los enunciados. Se trata más bien de una propiedad que surge de la relación entre enunciado y contexto, esto es, entre el enunciado, por una parte, y un individuo con su particular conjunto de supuestos en una situación concreta, por otra. Lo que puede ser relevante para alguien en un momento dado, puede no serlo para otra persona, o puede no serlo para él mismo en otras circunstancias.

Antes hemos ejemplificado cómo nuestros mecanismos heurísticos seleccionan, de entre toda la información que reciben, sólo la que consideran relevante. Ahora bien, entre el caso del molinero y el de la conversación ordinaria hay una diferencia esencial. El molinero presta atención al cese del ruido, porque para él «significa» que el molino se ha parado y que algo va mal; pero está claro que el molino no se ha parado con la intención de comunicar al molinero que algo va mal. Si un hecho o un fenómeno natural pueden resultar relevantes es sencillamente porque un individuo es capaz de atribuirles una cierta relevancia, es decir, de extraer de ellos ciertos efectos contextuales.

El caso de la conversación, sin embargo, es radicalmente distinto

en un sentido. En ella, se parte siempre del supuesto de que sí hay intención de comunicar; dicho en términos más precisos: cualquier acto de comunicación comunica automáticamente una presunción de relevancia. La presunción de relevancia se manifiesta en las dos vertientes interrelacionadas en que se define la noción misma de relevancia, es decir, en cuanto a los efectos y en cuanto al esfuerzo. Así, de un lado, se presume que los efectos obtenidos serán suficientemente importantes como para que merezca la pena el esfuerzo de procesar el enunciado; del otro, se supone que el esfuerzo que habrá que invertir no será mayor de lo necesario para conseguir efectos contextuales interesantes.

La presunción de relevancia no sólo ayuda a explicar la interpretación; actúa también como un principio organizador de la producción de enunciados. El emisor tendrá que seleccionar, de entre todos los enunciados posibles, aquel que para su interlocutor pueda dar lugar a mejores efectos con un coste de procesamiento razonablemente bajo.

Llegados a este punto, podemos introducir el principio de relevancia, pieza clave del modelo de Sperber y Wilson:

Todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su propia relevancia óptima [Sperber y Wilson, 1986a: 158].

Este principio supone que el que comunica utiliza el estímulo que le parece más relevante para la persona cuyo entorno trata de modificar. Claro está que uno no siempre consigue ser totalmente relevante; pero, incluso en esos casos, el interlocutor se siente inclinado a pensar que uno ha fracasado en su intento de ser relevante, y no que uno ha intentado no ser relevante. En este sentido, el principio de relevancia debe entenderse no como una máxima que puede seguirse o violarse —al estilo de las de Grice—, sino más bien como una generalización sobre el funcionamiento de la comunicación ostensivo-inferencial: se aplica sin excepción, se sigue aunque no se conozca, y no podría violarse ni aun queriendo.

Hasta aquí los elementos fundamentales de la teoría de la relevancia. En la sección siguiente veremos algunas de las consecuencias de su aplicación al estudio del lenguaje.

3. El funcionamiento de la comunicación verbal

Hemos presentado de manera teórica los principios que organizan los diferentes tipos de comunicación. Sperber y Wilson ponen especial cuidado en presentar su teoría como un modelo general que explica

cualquier tipo de comportamiento ostensivo, y no sólo la comunicación verbal. De ese modo, quieren mostrar la amplitud del poder explicativo de su teoría. Veamos ahora con más detalle cómo se analiza la comunicación verbal dentro de este modelo.

Un enunciado es, desde el punto de vista físico, una modificación perceptible del entorno —del entorno sonoro, en el caso de la lengua hablada; del entorno visual, en el caso de la escritura— hecha de manera intencional por un emisor. Desde el momento en que lo reconoce como un estímulo ostensivo de carácter lingüístico, la mente del destinatario pone en marcha de manera automática diferentes tipos de procesos, comenzando por el más mecánico de decodificación y siguiendo por otros de naturaleza inferencial, desde la desambiguación y la asignación de referente hasta la identificación de la intención del emisor.

Una nueva distinción resulta imprescindible en este punto: es la que opone a *explicatura* e *implicatura*. Por *explicatura* Sperber y Wilson entienden el contenido que se comunica explícitamente por medio del enunciado. *Implicatura* se refiere, en cambio, al contenido que se deduce y construye basándose en supuestos anteriores. Ahora bien, no hay que identificar directamente *explicatura* con *contenido decodificado*, e *implicatura* con *contenido inferido*. Es cierto que las implicaturas se obtienen por inferencia; pero —como mostraremos— no es menos cierto que también para recuperar el contenido que explícitamente se quiere comunicar es necesaria la intervención de procesos de naturaleza inferencial.

3.1. LA DETERMINACIÓN DE LAS EXPLICATURAS

La primera tarea del destinatario para interpretar un enunciado es, pues, recuperar las explicaturas de dicho enunciado y asignarle una forma proposicional única. Para ello, el primer paso es, sin duda, decodificarlo correctamente. Pero hay otras tareas menores que van a necesitar el funcionamiento de los mecanismos de inferencia.

Veamos un ejemplo. Si digo

(4) ¿Dónde está el gato?

a mi interlocutor, para entender mi enunciado, no le basta, entre otras cosas, con que su diccionario mental le proporcione una lista completa de las decenas de acepciones del término *gato* en español. Yo, como emisor, he querido referirme sólo a uno de esos tipos de entidades, de modo que la recuperación de la explicatura —de lo que he

comunicado explícitamente— pasará por resolver el problema planteado por la existencia de varios significados asociados a un único significante. Lo primero que deberá hacer es *decidir* exactamente a qué me estoy refiriendo. Pero esa *decisión* es ya una cuestión de inferencia, que sólo la situación y el entorno pueden ayudarle a tomar. La explicatura combina los contenidos conceptuales codificados por el sistema lingüístico con otros que es preciso inferir contextualmente. Por tanto, un conocimiento completo del código lingüístico (es decir, una correcta descodificación) no es suficiente ni siquiera para recuperar las explicaturas de un enunciado, sino que se requiere también el concurso de diferentes mecanismos de inferencia.

Tras la descodificación —o paralelo a ella— tiene, pues, que entrar en funcionamiento un proceso inferencial que consta de tres subreas:

- I) desambiguación;
- II) asignación de referentes;
- III) enriquecimiento, o especificación de referencia de las expresiones vagas.

La *desambiguación*, como hemos visto a propósito del ejemplo anterior, utiliza la información que ofrece la situación: si *estoy en casa*, probablemente me esté refiriendo a un animal doméstico; si estamos en medio de un carretera y tratamos de cambiar una rueda, es muy probable que me esté refiriendo a uno de esos artilugios mecánicos que sirven para levantar el coche; y así con el resto de las diferentes acepciones. La desambiguación incorrecta es la fuente de muchos chistes:

- (5) —Pues al niño le hemos puesto gafas.
—¡Qué nombre más feo!

La *asignación de referente* —la decisión de a qué ente concreto señala una determinada expresión lingüística— requiere también la utilización de información situacional. Si alguien me pide:

- (6) Cierra la ventana

debo decidir cuál es exactamente la ventana que quiere que cierre, ya que está claro que —al menos en la inmensa mayoría de las situaciones— mi interlocutor no se contentará con que cierre una cualquiera de las ventanas del edificio.

Por su parte, el *enriquecimiento* (o especificación de referencia de

expresiones vagas) es el proceso por el cual se completa la información que no está suficientemente detallada, como ocurre en un enunciado como

- (7) La casa de Pedro es demasiado grande

En primer lugar, la forma lingüística no precisa de manera inequívoca cuál es la relación exacta entre *Pedro y la casa*: ¿es la casa en la que vive?, ¿la casa que posee?, ¿la casa que ha construido?, ¿la casa que ha alquilado?, ¿la casa que está en trámites de comprar? La lista de posibilidades podría ser interminable. Además, al decir que es *demasiado grande*, nos encontramos con una nueva vaguedad: *demasiado* sí, pero ¿para qué?, ¿para quién? Sólo la información anterior puede ayudar a inferir en qué sentido se habla de *la casa de Pedro* y con respecto a qué es *demasiado grande*. Esa información la suple inmediatamente el destinatario de acuerdo con sus conocimientos previos. Y, nuevamente, un enriquecimiento inadecuado puede dar lugar a situaciones humorísticas:

- (8) —¿Tiene algo bueno para las moscas?
—Tenemos Orión, Raid, Baygón, Kill-Paff...
—Le he pedido algo *bueno*; lo que usted me ofrece ¡las mata!

Tanto en el caso de la desambiguación, como en el de la asignación de referencia o en el de enriquecimiento, la decisión que se toma es casi automática. En general ni siquiera somos conscientes de que haya otras posibilidades: si estamos cambiando una rueda, no tenemos que hacer ningún esfuerzo para que «desaparezca» de nuestra mente la acepción de 'animal doméstico', porque apenas nos damos cuenta de que exista; y lo mismo ocurre con la identificación de la ventana «correcta», o con la determinación exacta de la relación entre *casa* y *Pedro* (aunque en este último caso, no basta con la simple información situacional, sino que es imprescindible que haya un conocimiento previo).

Sólo si la elección más evidente no funciona por alguna otra razón, entramos en un proceso consciente de decisión. Parece que nuestro cerebro filtra inmediatamente toda la información y sólo nos da acceso a la que mejor cumple con los requisitos de la situación. El principio general que rige estos tres procesos es, lógicamente, el de relevancia: el destinatario elige, en cada caso, la opción que implica menor esfuerzo y que, a la vez, da lugar a mayores efectos contextuales (esto es, la opción que es más coherente con el supuesto de que el emisor está siendo óptimamente relevante).

Hemos visto cómo incluso un aspecto tan aparentemente objetivo como la determinación del contenido explícitamente comunicado por el enunciado trasciende los límites de la mera descodificación y precisa la intervención de mecanismos inferenciales. Y, como era de esperar por tratarse de un caso más de comunicación ostensiva, es el principio de relevancia el que orienta todo el proceso heurístico.

3.2. LA DETERMINACIÓN DE LAS IMPLICATURAS

El segundo aspecto que hay que considerar es el que se refiere a la determinación de las implicaturas. Aunque el término procede originalmente de la teoría de Grice, Sperber y Wilson lo reelaboran, dándole un contenido ligeramente diferente. Una *implicatura* es un supuesto —es decir, una representación de algún hecho del mundo «real»— que el emisor trata de hacer manifiesto a su interlocutor sin expresarlo explícitamente. Las fuentes de las que proceden las implicaturas son de varios tipos: pueden bien tomarse directamente del contexto, bien recuperarse del conocimiento enciclopédico almacenado en la memoria, o bien deducirse por inferencia a partir de las explicaturas y el contexto.

Como ejemplo, consideremos el siguiente diálogo:

- (9) A: —¿Has estado con Juan últimamente?
B: —Yo no me relaciono con delincuentes.

La réplica de B no es una respuesta directa a la pregunta de A, en el sentido de que no tiene la forma sintáctica que cabría esperar, del tipo de *sí* o *no*, con sus posibles ampliaciones («Sí, el jueves»; «No, hace más de un año que no nos vemos»). Sin embargo, hay que interpretarla como una respuesta coherente con el principio de relevancia, de modo que hay que buscar la conexión que la convierte en un enunciado adecuado.

Incluso desde un punto de vista puramente intuitivo, resulta claro que la interpretación que se obtiene necesita tres pasos deductivos diferentes. El primer paso consiste en que el destinatario tiene que suplir algunas premisas, es decir, el eslabón que falta en el razonamiento y que sirve para unir el significado contenido en la pregunta con el que proporciona la respuesta (algo así como un juego que consiste en imaginar qué parte falta para que el razonamiento resulte completo). En este caso, la premisa es Juan es un delincuente. El segundo paso consistirá en combinar la premisa implicada con el supuesto explícitamente comunicado, para extraer de la combinación de ambos una

conclusión coherente. El tercer paso utilizará todos los supuestos anteriores para obtener la conclusión implicada general, que servirá como respuesta a la pregunta formulada. El proceso puede representarse como en

- (10) Explicatura: Yo no me relaciono con delincuentes ✓
 [Premisa implicada: *Juan es un delincuente*]
 ✓ [Conclusión: *Yo no me relaciono con Juan*]
 [Conclusión implicada: *No he estado con Juan últimamente*]

Como pone de manifiesto el caso anterior, hay diferencias importantes entre las premisas y las conclusiones. Las premisas implicadas son supuestos que debe suplir el que interpreta el enunciado, ya sea porque los recupera directamente del conjunto total de supuestos de su memoria, o bien porque los elabora a partir de esquemas deductivos generales: en este caso, el mismo que funciona en los clásicos silogismos del tipo

- (11) Todos los hombres son mortales;
 Sócrates es un hombre;
 luego Sócrates es mortal.

Lo que parece claro es que la premisa implicada es imprescindible para que se logre una interpretación coherente con el principio de relevancia: gracias a ella el contenido explícitamente comunicado puede tener efectos contextuales con un coste de procesamiento relativamente bajo.

Las conclusiones implicadas, por su parte, se deducen automáticamente del proceso de razonamiento anterior, tomando como premisas tanto las explicaturas como las implicaturas. Al contrario de lo que ocurría en el caso de las premisas, las conclusiones no las tiene que aportar el que interpreta el enunciado, sino que se obtienen de manera necesaria, como consecuencia lógica e inevitable de la combinación de los supuestos previos.

Premisas y conclusiones tienen algunas propiedades en común. Para empezar, tanto las premisas como las conclusiones implicadas comparten el hecho de que todas ellas están, en cierto modo, pre-determinadas: el emisor las ha calculado, ha contado con ellas, y espera que su interlocutor recupere exactamente esas premisas (y no otras), y que obtenga esas conclusiones (y no otras). Es cierto que el destinatario puede equivocarse, y suplir una premisa equivocada, como *Juan no es un delincuente*. En estos casos, la conclusión obtenida se deriva también de manera automática, pero, sin embargo, sus efectos

contextuales son claramente inferiores a los obtenidos con la premisa «correcta», ya que no conducen a ninguna conclusión relevante para la pregunta formulada. De hecho, no es del todo legítimo extraer la conclusión *He estado con Juan últimamente* a partir del encadenamiento

- (12) Explicatura: Yo no me relaciono con delincuentes
 [Premisa implicada: *Juan no es un delincuente*]
 [Conclusión: *Yo me relaciono con Juan*]

Como consecuencia de lo anterior, premisas y conclusiones tienen también en común el hecho de que el emisor resulta ser responsable de su veracidad: puesto que sólo recuperando esas premisas —y no otras— se puede obtener una interpretación que resulte óptimamente coherente con el principio de relevancia, el emisor no puede eludir la responsabilidad de —al menos— albergar en su mente los supuestos que constituyen dichas premisas y, a la vez, no incurrir en una flagrante contradicción que haría ininterpretable e irrelevante su enunciado.

Finalmente, la particular selección de las premisas y las conclusiones que el emisor ha dejado que aporte el destinatario se convierte en un reflejo bastante fiel de la hipótesis que el emisor se ha formado sobre los conocimientos previos, los supuestos y los recursos que es capaz de manejar su interlocutor. Cuanto mayores considere que son sus posibilidades, mayor podrá ser el implícito; y viceversa. Claro está que el emisor puede sobrevalorar al otro y creerle capaz de suplir unas premisas que en realidad desconoce; ahora bien, el error no estará en los datos que fundamentan el proceso inferencial de cálculo de las implicaturas, sino en el supuesto de que el interlocutor tiene acceso a la información necesaria: incluso en caso de equivocación en este sentido, la línea de razonamiento sugerida por el emisor seguiría siendo válida, aunque su oponente no pudiese reconstruirla.

3.3. ¿POR QUÉ HAY IMPLICATURAS?

Hemos visto cómo los enunciados pueden expresar explícitamente sólo una parte de la información que comunican, y sugerir implícitamente otra parte, que queda al buen hacer interpretativo del destinatario. La pregunta que cabe plantearse ahora es la siguiente: ¿no habría sido más relevante, más fácil, menos arriesgado y menos expuesto a equivocaciones el haber expresado explícitamente el contenido que se quería comunicar? ¿No habría sido mejor expresar, sencilla-

mente, la conclusión obtenida tras procesar explicaturas y premisas (esto es, *No he estado con Juan últimamente*)?

Es fácil notar, sin embargo, que la respuesta de *B* comunica algo más de lo que expresa la conclusión implicada. Para empezar, la obligatoriedad de utilizar una premisa como *Juan es un delincuente* para lograr una interpretación relevante supone un enriquecimiento del contenido comunicado: además de una respuesta negativa, también se comunica un supuesto del emisor acerca de Juan, ya que —como vimos— se trata de una premisa necesaria, de modo que el emisor no puede negar su responsabilidad sobre ella.

Pero, además, hay otros supuestos que quedan sugeridos: por ejemplo, que uno ha roto una relación que tenía con Juan, que Juan ha dejado de ser amigo, que uno se ha convertido en una persona honrada, que uno desaprueba el comportamiento de Juan... Todas estas otras insinuaciones (que son causas, consecuencias, explicaciones o extensiones de las implicaturas) se perderían con la respuesta directa. Nótese que se las podría considerar como implicaturas sólo en un sentido muy débil del término, ya que tienen propiedades que las oponen claramente a las premisas o a las conclusiones (esto es, a las implicaturas «fuertes»): en primer lugar, no se pueden calcular con precisión; en segundo lugar, no están predeterminadas, porque no son imprescindibles para mantener la relevancia; en tercer lugar —y al no ser imprescindibles—, son deducciones que el destinatario hace por cuenta propia, de modo que no puede responsabilizar al emisor de haberlas implicado (es posible que el emisor ni siquiera sea consciente de todas ellas); finalmente, un error en su cálculo no invalida la totalidad del razonamiento ni modifica el grado de relevancia del enunciado.

La interpretación que se logra resulta, pues, mucho más rica que la que se obtendría simplemente con una respuesta totalmente directa. En este sentido, la relevancia aumenta, porque procesando un solo enunciado se hace manifiesta una gran cantidad de supuestos. La fuerza con que el emisor sostiene tales supuestos es muy alta para las premisas y conclusiones implicadas, y muy baja para los contenidos insinuados, lo cual le proporciona, de paso, un buen sistema para inducir al otro a tomar en consideración dichos supuestos sin que se le pueda imputar apenas ninguna responsabilidad sobre ellos.

4. Consecuencias de la teoría

La presentación de la teoría de la relevancia y la exposición de cómo se aplica a la comunicación verbal nos han permitido pasar revista a los aspectos más notables de este modelo de análisis pragmá-

tico. De todo ello, pueden extraerse algunas consecuencias de orden teórico, que tienen repercusiones importantes sobre la teoría general del lenguaje.

Una de estas consecuencias es la de que comunicación verbal y comunicación no verbal no son, en el fondo, dos tipos de comunicación radicalmente diferentes. Hemos visto cómo pueden aplicarse los mismos principios tanto a la comunicación que se vale de unidades lingüísticas como a aquella otra que utiliza recursos no codificados. De esta manera, se puede unificar con cierta facilidad el análisis de todos los diferentes tipos de estímulos que los humanos utilizan intencionalmente con el fin de comunicarse. De paso, cualquier nuevo avance, sea en el campo de la comunicación verbal, sea en el campo de la comunicación simplemente ostensiva, podrá aportar datos significativos para las otras facetas.

Ello, a su vez, tiene también algunas consecuencias teóricas interesantes. La primera es la de mostrar de forma indiscutible que entre *lengua* y *comunicación* no hay una relación de correspondencia biunívoca. En su interpretación más evidente, la afirmación anterior implica que el lenguaje *puede ser un* instrumento de comunicación, pero no es *el* instrumento —es decir, no es *el único medio*— necesario e imprescindible de que se sirve la comunicación humana.

En su otra interpretación —quizá menos evidente—, induce a pensar que es posible que el lenguaje no sea *necesariamente* un medio de comunicación. En cuanto sistema de representación regido por una gramática, el lenguaje parece ser, sobre todo, un instrumento esencial para memorizar y procesar información: prueba de ello es que tanto los animales como los ordenadores necesitan y manejan alguna clase de código. En este sentido, el lenguaje-código no sería una facultad exclusivamente humana, y podría concebirse *más como una propiedad necesaria de los organismos y de los sistemas que se comunican que como un instrumento de comunicación en sí mismo*. Lo que sí sería específicamente humano, según Sperber y Wilson, es el uso que nuestra especie hace del lenguaje para comunicarse.

Otra consecuencia interesante, conectada con la anterior, es la de poner de relieve que la comunicación humana —y sólo ella, frente a otros tipos posibles de comunicación— pone en marcha a la vez las dos clases de procesos comunicativos: el de codificación/descodificación y el de ostensión/inferencia. En este sentido, el diseño de la teoría refleja claramente una concepción fodoriana de la arquitectura cerebral y cognoscitiva, en la que los procesos de codificación y descodificación utilizan tipos de sistemas cerebrales radicalmente diferentes de los usados en los procesos de ostensión e inferencia (sobre esta cuestión volveremos en el capítulo 13). Desde el punto de vista del

destinatario, la interpretación de un enunciado comienza necesariamente por la descodificación de la representación semántica abstracta que encierra; pero éste es sólo el primer paso, ya que se convierte en la base sobre la que se construye luego todo el proceso inferencial. La dualidad de procesos se convierte también en una propiedad específicamente humana, ya que ni el «lenguaje animal» ni el «lenguaje de las máquinas» son capaces de ir más allá de la fase puramente mecánica de codificación/descodificación.

5. Algunas críticas al modelo de relevancia

El modelo de relevancia, pese a ser hoy uno de los más atractivos e influyentes dentro del panorama general de la pragmática, no se ha visto libre de críticas. Efectivamente, algunos de sus planteamientos pueden ser discutibles; en esta sección señalaremos los que han suscitado más controversia.

→ Sin duda el aspecto más polémico es precisamente el punto de partida general que adoptan Sperber y Wilson. La principal debilidad del modelo, según sus críticos —véanse, por ejemplo, Mey y Talbot (1988), O'Neill (1988-89), o Walker (1989)—, es la de que la teoría es claramente reduccionista, en el sentido de que parte del supuesto de que la mente humana es exclusivamente un mecanismo de procesamiento de información que, según esta perspectiva, tiene una tendencia natural a mejorar constantemente el conocimiento del mundo que posee. En consecuencia, la comunicación se entiende en términos de procesamiento e intercambio de información.

Esta postura es reduccionista porque, para empezar, parte del supuesto de que nuestro único objetivo es mejorar constantemente nuestra representación del mundo, almacenando cada vez más y mejor información sobre aquello que nos rodea. Sin embargo, parece claro que ni lo único que nos interesa a los humanos es acumular información, ni el propósito de toda la información que almacenamos es mejorar nuestra representación del mundo: en gran número de ocasiones nuestros fines son más prácticos y más inmediatos. Resulta evidente que la información no es siempre el punto central de nuestra actividad comunicativa: cuando sugerimos, ordenamos o pedimos algo, nuestro objetivo no es de naturaleza cognoscitiva. La obtención y transmisión de información no puede considerarse, por tanto, el objetivo básico de la comunicación.

Como consecuencia de ello —y ésta es tal vez una de las objeciones más serias—, este enfoque tiende a borrar o desdibujar la dimensión social de la comunicación. Los humanos no somos simplemente

mecanismos que procesan y transmiten información eficientemente; somos también seres sociales que interactúan, y que se encuentran sujetos a las normas y convenciones sociales de la colectividad en la que viven. El lenguaje se usa no sólo para aportar información nueva y relevante, o para modificar las creencias del otro; en múltiples ocasiones, lo que se intenta es crear, mantener, mostrar, reforzar o destruir relaciones sociales. En el capítulo siguiente presentaremos algunas soluciones a este problema.

Finalmente, la concepción exclusivamente proposicional de los supuestos —y, en consecuencia, de la comunicación y de la interpretación de los enunciados— parece válida en la medida en que lo sea la afirmación de que el objetivo último es la transmisión eficaz de información.

Para tratar de evitar tanto los problemas derivados de una concepción que deja de lado la proyección social, como los que provienen de una noción proposicional de la relevancia, O'Neill (1988-89) propone una modificación del concepto mismo de relevancia. Para dicho autor, la versión presentada por Sperber y Wilson se basa erróneamente en una lógica de tipo deductivo, cuando sería más interesante y más adecuada a los hechos una noción de *relevancia* fundada en una lógica probabilística. En la teoría probabilística la *relevancia* se define como sigue:

Dado h , h_1 es relevante para x si la probabilidad de x , dados tanto h como h_1 , no es la misma que la de x dado sólo h [O'Neill, 1988-89: 249].

Esta definición toma en cuenta las modificaciones que supone en la probabilidad de un elemento la adición de una nueva variable: si ésta produce un aumento de la probabilidad, entonces se dice que su relevancia es favorable; si produce una disminución, su relevancia es desfavorable; si no produce ningún cambio, es irrelevante.

La noción, tal y como se define habitualmente en la teoría probabilística, involucra y pone en relación tres elementos diferentes, mientras que la de Sperber y Wilson sólo toma en consideración dos; ambas se asemejan, sin embargo, por el hecho de ser de naturaleza proposicional. O'Neill, entonces, considera que no sólo las proposiciones pueden ser relevantes, sino que también pueden serlo los objetos, los estados de cosas, las acciones y los acontecimientos en relación con proyectos, actividades, necesidades o intereses, y propone la siguiente ampliación de la definición:

Dado m , un material m_1 es relevante para un proyecto p si, dados conjuntamente m y m_1 , la probabilidad de éxito de p no es la misma que dado sólo m [O'Neill, 1988-89: 255].

Veamos un ejemplo sencillo. Si uno trata de cambiar una rueda pinchada y tiene una rueda de repuesto, tener también un gato resulta favorablemente relevante porque contribuyen decisivamente al éxito del propósito; carecer de él es desfavorablemente relevante porque disminuye notablemente las probabilidades de éxito; y que el coche sea rojo es, obviamente, irrelevante.

Con este nuevo enfoque, se muestra que tanto los contenidos no proposicionales (objetos, acciones, etc.) como la vertiente social de la comunicación, pueden encontrar un lugar en un marco que tiene el concepto de *relevancia* como noción central. O'Neill no presenta, de todas formas, una teoría completa, sino una extensión de la noción básica desarrollada por Sperber y Wilson.

Un segundo aspecto que puede suscitar críticas es el relativo a la orientación casi exclusivamente interpretativa del modelo: la teoría quiere dar cuenta de cómo se interpretan los enunciados, y trata de detallar pormenorizadamente los pasos que sigue el destinatario para construir las inferencias que le permitan descubrir la intención de su interlocutor y encontrar una interpretación coherente con el principio de relevancia. Pero apenas nada se dice de la faceta contraria, es decir, de la que se refiere a la producción del enunciado por parte del emisor. Sería necesaria una teoría que explicara qué mecanismos intervienen en el paso de la intención del emisor a la verbalización de dicha intención, teniendo en cuenta los elementos de la situación comunicativa y la identidad del interlocutor. Un enfoque de esta clase se convertiría en un complemento natural para el modelo aquí expuesto.

A éstas se podrían añadir otras críticas menores, que tienen que ver más con aspectos técnicos del modelo que con una concepción general de los hechos. Para Roberts (1991), por ejemplo, el principio de relevancia es difícil de aplicar, porque no hay un mecanismo preciso que indique ni cómo se evalúan los efectos contextuales obtenidos y el esfuerzo de procesamiento invertido en lograrlos, ni cómo se comparan beneficios y costes para poder saber si el balance es favorable o no. Sin embargo, aunque es cierto que la relevancia es difícil de evaluar desde un punto de vista teórico, parece innegable que la optimización de la relación entre esfuerzo y efectos es una tendencia constante de todos los tipos de actividad humana.

Por otra parte, la aplicación del principio de relevancia no garantiza que la interpretación obtenida sea realmente la que intentaba transmitir el emisor: el destinatario puede llegar a conclusiones que le resultan altamente relevantes partiendo de supuestos equivocados que nada tienen que ver con los objetivos de su interlocutor. Pero éste no puede considerarse, sin embargo, un defecto del principio mismo: nótese que lo que falla no es la presunción de relevancia, ni la validez del

razonamiento implicado por el emisor, sino la selección del contexto adecuado por parte del destinatario; e incluso en este caso, su interpretación seguirá los pasos previstos por la teoría.

Por otro lado, para Mey y Talbot (1988) no es legítimo construir una explicación de la comunicación que conecte intenciones y acciones, porque ello presupone un conocimiento de las estructuras cognitivas y las representaciones mentales del emisor; sin embargo, no tenemos acceso directo a ese conocimiento. Contra esta idea se puede decir que la conexión establecida se presenta simplemente como una hipótesis razonable, pero no necesariamente falseable. En realidad, son mayores las ventajas que se obtienen suponiendo que las acciones son reflejo de las intenciones —y que, por tanto, su estudio puede conducirnos a ellas—, que las que se obtendrían de adoptar una posición que defendiera que no puede buscarse una racionalidad tras los actos humanos.

A pesar de las críticas a algunos aspectos, puede considerarse que la opinión general que merece el modelo de Sperber y Wilson es claramente favorable. Ha supuesto una simplificación notable de la teoría pragmática; ha supuesto también una profundización interesante en todo lo que se refiere al funcionamiento de los mecanismos mentales que intervienen en la interpretación de los estímulos ostensivos; y ha sentado las bases para nuevos estudios que puedan ir supliendo sus posibles deficiencias.

Lecturas recomendadas

D. Sperber y D. Wilson han ido configurando su teoría en numerosos trabajos desde finales de los años setenta. Su distanciamiento del modelo de Grice se hace explícito en Wilson y Sperber (1981), y la presentación definitiva de la teoría es el ya citado Sperber y Wilson (1986a). Pueden verse introducciones útiles en Blakemore (1988 y 1992), Récanati (1993) y Wilson (1993). Pueden consultarse también los estudios incluidos en Kempson (1988b), Moeschler *et al.* (1994), y los números monográficos de la revista *Lingua* —Wilson y Smith (1992 y 1993)—, y muy especialmente Wilson y Sperber (1993), que introduce una interesante distinción entre codificación de conceptos y codificación de instrucciones desarrollando ideas de Blakemore (1987). En español, puede destacarse Garrido Medina (1990) y Sánchez de Zavala (1990). Aplicaciones recientes de la teoría pueden verse en Smith (1993) sobre la temporalidad, Rouchota (1994) sobre los indefinidos, Leonetti (1996) para la definitud, Carston (1996) sobre negación metalingüística, Groefsema (1995) sobre argumentos implícitos, Blakemore (1994) y Escandell-Vidal (1996c) sobre interrogativas, Escandell-Vidal (1995a) sobre la noción de estilo, y Escandell-Vidal (1996b) sobre cortesía.

CAPÍTULO 8

EL ESTUDIO DE LA CORTESÍA

1. La vertiente social de la comunicación. — 2. La cortesía, ¿norma social... — 3. ...o estrategia conversacional? 3.1. La tensión entre la cortesía y los principios conversacionales. 3.2. Las reglas de cortesía de R. Lakoff. 3.3. El principio de cortesía de Leech. 3.4. El modelo de Brown y Levinson. 3.4.1. Puntos de partida. 3.4.2. Conceptos básicos. 3.4.3. El funcionamiento de la cortesía. 3.4.4. Algunas consideraciones finales.

1. La vertiente social de la comunicación

Los modelos que hemos examinado se ocupan casi exclusivamente de la faceta individual, psicológica y cognoscitiva de la comunicación. La mayoría de ellos reconoce el carácter de acción de los intercambios comunicativos, pero se centra en los principios que determinan la interpretación de los enunciados inmersos en sus contextos y situaciones.

Sin embargo, como señalábamos en el capítulo anterior, se han levantado ya muchas voces a favor de la necesidad de tomar en consideración la vertiente social. El lenguaje es el más poderoso medio de relación interpersonal. Por ello, lo utilizamos cuando pretendemos determinados objetivos, especialmente aquellos cuya consecución depende más o menos directamente de otras personas. No se trata tan sólo de que el lenguaje sirva de vehículo para las propias intenciones, sino que debe serlo también de una interacción con los demás.

Conseguir la colaboración del destinatario es una de las tareas fundamentales de la comunicación, y constituye el objetivo intermedio que hay que lograr para alcanzar el resultado final. Por ello, puede decirse que, en general, el hablante trata de actuar de alguna manera sobre su interlocutor. En este punto, es fundamental interpretar correctamente la expresión *actuar sobre*, sin recargarla de un matiz peyorativo. Es habitual pensar que el que trata de actuar sobre otro por

medio de la palabra sólo persigue su propio beneficio. Pero no hay que olvidar la existencia de una larga serie de actos cuyo fin primordial no es específicamente favorecedor para el hablante, sino más bien para el destinatario. Piénsese, por ejemplo, en acciones como las de aconsejar, poner sobre aviso, advertir, sugerir, ofrecer, invitar, enseñar, etc.: todas ellas tienen una finalidad beneficiosa para el destinatario, y, sin embargo, han sido el resultado de que su interlocutor actuase sobre él de una determinada manera.

Además de estos casos, en el resto de las situaciones, el emisor, por el mero hecho de dirigirse a otra persona, está entablando con ella un determinado tipo de relación, que queda también reflejado en el uso del lenguaje. La naturaleza de esta relación depende de la interacción de una compleja serie de factores sociales: la edad, el sexo, el grado de conocimiento previo, la posición social, la autoridad, la jerarquía..., son algunas de las variables que determinan el grado de distancia entre ambos interlocutores.

La realidad presenta una doble vertiente. De un lado, resulta innegable que aprender a comportarse de acuerdo con las normas que marca nuestra sociedad —ello no significa seguirlas: incluso para romper las reglas es necesario conocerlas de antemano— es uno de los objetivos del aprendizaje de la socialización. Como resultado, contamos con un cierto conocimiento sobre los patrones que rigen la cortesía, y sabemos distinguir cuándo un acto es cortés y cuándo no. De otro lado, dentro de una comunicación presidida por algún tipo de principio general de cooperación, el uso del lenguaje tiende a mantener el equilibrio entre las diferentes posiciones sociales que se relacionan en el discurso.

2. La cortesía, ¿norma social...

La *cortesía* puede entenderse, por tanto, de dos maneras diferentes. Puede concebirse, en primer lugar, como un *conjunto de normas sociales*, establecidas por cada sociedad, que regulan el comportamiento adecuado de sus miembros, prohibiendo algunas formas de conducta y favoreciendo otras: lo que se ajusta a las normas se considera cortés, y lo que no se ajusta es sancionado como descortés. Esta cortesía se ha interpretado como un mecanismo de salvaguardia que establecen todas las sociedades para que la agresividad de sus miembros no se vuelva contra ellos mismos.

Puesto que se trata de normas externas, es esperable que lo que puede ser cortés en una sociedad, sea descortés en otra. De hecho, contamos con ejemplos bien elocuentes de esta diversidad. Un occi-

dental es invitado a una cena por un rico árabe del desierto; ante la visión del succulento banquete preparado, el invitado se deshace en elogios relativos a los manjares allí expuestos; el anfitrión, algo contrariado, ordena inmediatamente a sus servidores que retiren todos los platos y que preparen una nueva cena: en su cultura, el que un invitado alabe la comida no se interpreta como un cumplido, sino como un signo evidente de desagrado. El protagonista de esta anécdota es el lingüista británico David Crystal.

Otro ejemplo bien conocido en los trabajos sobre cortesía es el relativo a la manera en que los japoneses ofrecen un regalo. Sabemos que la sociedad japonesa es fruto de una educación muy estricta, en la que la modestia y la no exteriorización de los propios sentimientos son consideradas normas esenciales de conducta. Pues bien, cuando un japonés ofrece un regalo, la cortesía le obliga a minimizar su valor, exagerando sus cualidades negativas, e incluso afirmando categóricamente que se trata de una auténtica ofensa regalar tal cosa. La cortesía occidental, en cambio, aunque no admite ningún tipo de jactancia por parte de quien ofrece el regalo, sin embargo tampoco acepta la pauta de conducta japonesa.

Veamos un último ejemplo. Los bibliotecarios de una universidad australiana elevaron una queja a las autoridades académicas acerca del comportamiento descortés de los alumnos que provenían de culturas orientales. Tras el desconcierto producido por esta afirmación —suele considerarse que los orientales son un modelo de cortesía—, se ordenó un estudio sobre los hechos. Los bibliotecarios se quejaban, por ejemplo, de que los alumnos no daban ni las gracias cuando se les entregaba el libro que habían solicitado. Todo se aclaró en cuanto pudo comprobarse que en las culturas orientales sólo se expresa agradecimiento cuando se recibe un auténtico favor, pero no cuando alguien simplemente hace algo cumpliendo con su deber o con su trabajo... En este sentido, las normas de cortesía forman parte del aprendizaje no sólo de una determinada lengua, sino de una determinada cultura.

Uno de los aspectos en que resulta más patente la interrelación entre cortesía y formas lingüísticas es el que se refiere a la formas de tratamiento o *déicticos sociales*. Las sociedades organizan a sus miembros en estamentos más o menos cerrados de acuerdo con cada cultura. La clasificación que recibe un miembro depende de dos tipos de rasgos:

- i) Propiedades macrosociales:
 - a) características: edad, sexo, posición familiar...
 - b) propiedades adquiridas: rango, título, posición social...
- ii) Actuación individual.

Cada cual debe tratar al otro de acuerdo con las posiciones relativas que ambos ocupen dentro de la escala social; además, esta situación no puede cambiarse mientras no se den las condiciones necesarias para hacerlo. En efecto, toda modificación imprevista tiene inmediatas consecuencias sociales: en general, consideraremos que es socialmente incorrecto o descortés el hecho de que una persona se dirija con una repentina y excesiva familiaridad a otra persona de mayor rango, de la que le separa una considerable distancia social y jerárquica. Pero la inadecuación es también perfectamente perceptible en el sentido contrario: si dos personas han mantenido siempre un trato cordial y familiar, y repentinamente una de ellas adopta hacia la otra un tratamiento excesivamente formal, parece claro que ello puede representar un signo evidente de una voluntad de distanciamiento y enfriamiento de esa relación.

El uso de las fórmulas de tratamiento es la expresión lingüística de la estructuración que reconoce una sociedad. Ahora bien, la necesidad de su empleo dentro de una lengua dada depende no del sistema lingüístico, sino de la forma de organización social: en japonés no hay prácticamente oraciones neutras (no marcadas) desde el punto de vista social; sí las hay, en cambio, en la mayoría de las lenguas europeas.

Como hemos visto, es fácil que un miembro de otra cultura, que no domina las reglas específicas, cometa errores y se comporte de una manera inadecuada. Ello es muestra de que este tipo de cortesía tiene más relación con la antropología, la etnología o la sociología, que con la teoría del lenguaje. Por tanto, y aunque una buena parte de la cortesía entendida como norma social tiene claras repercusiones en la elección de ciertas unidades lingüísticas, los estudios pragmáticos se han inclinado más hacia la otra manera de concebir la cortesía.

3. ...o estrategia conversacional?

Si convenimos en que la comunicación verbal es una actitud intencional dirigida a lograr un determinado objetivo en relación con otras personas, resulta lógico pensar que el uso adecuado del lenguaje puede constituir un elemento determinante para el éxito del objetivo perseguido. Sabemos que el emisor debe tener en cuenta que su enunciado se adapte no sólo a sus intenciones y a sus objetivos, sino también a la categoría y al papel social del destinatario. Por ello, no es difícil imaginar la importancia de utilizar convenientemente todos los medios que posee el lenguaje para mantener una relación cordial

especialmente cuando el hablante debe enfrentarse a un conflicto entre sus objetivos y los del destinatario, y quiere, a la vez, no romper sus buenas relaciones con él: en este sentido, la *cortesía* puede entenderse también como un conjunto de estrategias conversacionales destinadas a evitar o mitigar dichos conflictos. El término *cortesía* debe entenderse sin esa connotación peyorativa que, a veces, nos hace verla como algo artificial. Como señala Leech (1983: 83):

Hay una desafortunada asociación del término [cortesía] con formas de comportamiento humano superficialmente gentiles pero en el fondo insinceras; y por ello es tentador el eliminar la cortesía (al menos en ciertos entornos) por considerarla como un factor superfluo y trivial, que no es más que un adorno del uso serio del lenguaje.

La cortesía es, más bien, una estrategia para poder mantener las buenas relaciones. Se cuenta que, ante las afirmaciones de su interlocutor, que había sostenido que la cortesía era innecesaria y que no era más que aire, un famoso general francés replicó: «También una rueda está llena sólo de aire, y sin embargo ese aire sirve para amortiguar los baches del camino...»

3.1. LA TENSION ENTRE LA CORTESÍA Y LOS PRINCIPIOS CONVERSACIONALES

Cuando Grice establecía su clasificación de las implicaturas, hablaba de *implicatura no convencional no conversacional* para referirse a aquella que se produce cuando el principio que entra en juego no es el de cooperación y sus máximas, sino principios de otra naturaleza:

Hay, por supuesto, otras clases de máximas (estéticas, sociales, morales...) tales como «sea cortés», que normalmente son observadas por los participantes en el intercambio comunicativo, y que también pueden generar implicaturas no convencionales [Grice, 1975: 47].

Como sabemos, el principio de cooperación tiene como meta asegurar una transmisión de información eficaz. La cortesía, en cambio, es una estrategia al servicio de las relaciones sociales. Puesto que se trata de objetivos diversos, es esperable que entre ellos se puedan crear conflictos de intereses, al igual que ocurría con las máximas conversacionales. Y, de hecho, así sucede en numerosas ocasiones. Veamos algunos ejemplos:

- (1) a. Me temo que su marido no se encuentre muy bien... Realmente, su situación puede calificarse de bastante grave... Con su avanzada edad, y dado su deteriorado estado físico, se requeriría casi un milagro para que lograra superar la crisis... Debemos estar preparados para un desenlace fatal, que puede ser inminente...
- b. Su marido ha muerto

Los enunciados (1)a y (1)b pueden utilizarse para el mismo objetivo: anunciar a una mujer la muerte de su marido. La formulación de (1)b es clara y directa, ajustada al principio de cooperación y a las máximas, y plenamente eficaz desde el punto de vista informativo. Sin embargo, en muchas ocasiones se prefiere recurrir a circunloquios del tipo de (1)a, partiendo del supuesto de que, cuando la información que se va a transmitir constituye una mala noticia para el destinatario, debe mitigarse su efecto. En este sentido, es fácil ver cómo (1)a entra en conflicto con casi todas las máximas: va contra las máximas de cantidad, ya que el contenido no es todo lo informativo que podría ser; va contra las máximas de calidad, porque se afirma algo que no es exactamente verdadero —se supone que el que emite (1)a ya sabe que el marido ha muerto—; y, finalmente, va contra varias de las máximas de manera, puesto que no es ni claro, ni breve, y es vago, e innecesariamente prolijo... En este caso, la cortesía se considera como un principio superior, que explica y hace legítima la transgresión de las máximas.

Incluso cuando las situaciones no son tan graves, el uso de estrategias de cortesía sirve para atenuar el carácter negativo de algunas afirmaciones. Compárense (2)a y (2)b:

- (2) a. Sin duda, a todos nos convendría hacer un poco más de ejercicio y perder algo de peso
- b. Estás gordísima

El ejemplo de (2)a vuelve a mostrar propiedades semejantes a las de (1)a: el carácter genérico de la afirmación sirve para evitar la referencia directa de (2)b. Nuevamente, las necesidades de la cortesía sobrepasan los requisitos de los principios conversacionales.

Hay, sin embargo, otras ocasiones en que la situación parece invertirse. En los intercambios de tipo comercial, se suele esperar que el vendedor trate con cierto grado de deferencia al potencial comprador. Sin embargo, si uno está interesándose por el funcionamiento de un televisor nuevo, lo más probable es que el vendedor utilice fórmulas parecidas a (3)a, y no a (3)b:

- (3) a. Para ponerlo en marcha, pulse el primer botón de la derecha. Si quiere cambiar de canal, utilice estos botones. Para subir o bajar el volumen, tiene que darle a esta tecla...
- b. #Para ponerlo en marcha, espero que no le moleste pulsar el primer botón de la derecha. Si quiere cambiar de canal, le agradeceré mucho que utilice estos botones. Para subir o bajar el volumen, ¿querría darle a esta tecla, por favor?

Cuando lo importante es transmitir eficazmente una información, y especialmente cuando esa información interesa en particular al destinatario, la necesidad de concisión y claridad hacen prevalecer los principios conversacionales por encima de la cortesía.

Un caso extremo es el que ofrecen las peticiones de auxilio. Puesto que lo importante es la rapidez de la intervención, la claridad y la eficacia, se emplean siempre formas directas y explícitas, como (4)a, y no como (4)b:

- (4) a. ¡Socorro! ¡Sálveme, que me ahogo!
- b. #¡Socorro! ¿No le importaría salvarme, por favor? Es que, verá usted, me estoy ahogando

Los contrastes que acabamos de examinar sugieren que hay una diferencia clara motivada por el tipo de discurso y por sus objetivos prioritarios. Se dice que el intercambio es *interaccional*, cuando lo que importa es el mantenimiento de las relaciones sociales, y vence la cortesía; y es *transaccional*, cuando lo importante es la transmisión eficaz de información, y tienen prioridad los principios conversacionales. Por supuesto, estas caracterizaciones no constituyen categorías cerradas, sino que representan los puntos extremos de una escala. Cada enunciado se coloca en un punto intermedio, de acuerdo con las circunstancias.

Por tanto, la explicación del funcionamiento de la cortesía estratégica presupone, de un lado, una clasificación de los tipos de discurso y de los actos que pueden realizarse; de otro, una descripción de los tipos de relación social que resultan relevantes; y, finalmente, una caracterización detallada de las diferentes estrategias —especialmente en sus repercusiones lingüísticas— y de las condiciones que gobiernan su adecuación al contexto y la situación. Esta tarea se ha abordado desde perspectivas algo diferentes, pero todas tienen en común el considerar que el papel fundamental de la cortesía es el de servir a las relaciones sociales.

3.2. LAS REGLAS DE CORTESÍA DE R. LAKOFF

El enfoque de la cortesía propuesto por R. Lakoff (1973) constituye el primer intento de extender la idea de *regla* de la gramática para dar cuenta de la adecuación pragmática. Dos son las reglas básicas propuestas por esta autora:

- I) Sea claro
- II) Sea cortés

La primera quiere expresar el mismo tipo de contenido que las máximas que desarrollan el principio de cooperación de Grice, y va dirigida fundamentalmente a asegurar una transmisión eficaz de la información; la segunda recoge la faceta de la relación interpersonal. La *cortesía* se entiende como un mecanismo que intenta reducir las tensiones creadas en la interacción.

La regla general *Sea cortés* presenta tres posibilidades o modalidades diferentes:

- I) No se imponga
- II) Ofrezca opciones
- III) Refuerce los lazos de camaradería

Cada una de estas reglas tiene un ámbito de aplicación determinado, de acuerdo con cuál sea el grado de relación existente entre los interlocutores.

La regla *No se imponga* se aplica especialmente en aquellas situaciones caracterizadas por una clara diferencia social entre los interlocutores, o simplemente por falta de familiaridad. Ninguno de los participantes debe obligar al otro de forma directa a hacer algo. En estos casos, las estrategias consisten en evitar o mitigar toda posible imposición sobre el otro, pidiendo permiso, utilizando formas indirectas...

- (5) ¿Puedo preguntarle, si no es mucha indiscreción, cuánto le ha costado?

Se trata también de un tipo de cortesía impersonal, que elude las referencias directas, los pronombres personales, las opiniones propias... El enunciado de (6)a se sirve de la mención genérica, frente al de (6)b, que hace una referencia directa y específica:

- (6) a. En estos casos, lo que suele dar mejor resultado es pintarlo de nuevo
- b. Píntelo de nuevo

La segunda regla es *Ofrezca opciones*, y se aplica sobre todo cuando hay equilibrio social entre los interlocutores, pero falta familiaridad y confianza. Ofrecer opciones equivale a presentar las cosas de manera que el rechazo de la propia opinión o de la propia oferta no se sienta como algo polémico. La réplica de B en el diálogo de (7) puede encubrir una estrategia para expresar una creencia sin mostrarla como algo personal, sin que se le pueda atribuir una discrepancia con respecto a la opinión expresada por su interlocutor, y sin que su rechazo coloque en una posición incómoda a ninguno de los interlocutores:

- (7) A: —Parece que la situación económica no es muy alentadora
- B: —Sin embargo, algunos estudios recientes han apuntado que las perspectivas de recuperación no son malas...

Y un enunciado como los de (6) podría convertirse en:

- (8) Quizá una posibilidad sería que lo pintara usted de nuevo

Finalmente, la tercera regla (*Refuerce los lazos de camaradería*) se adapta perfectamente a las situaciones en que la relación entre los interlocutores es muy estrecha o muy cercana. Uno de sus objetivos es colocar al otro en una posición agradable, mostrar interés por sus cosas... Se utilizan las formas personales, es frecuente que el emisor se implique a sí mismo en las cuestiones del otro, y se expresan las propias ideas y sentimientos. Cuando el médico pregunta al enfermo

- (9) ¿Cómo nos encontramos hoy?

se está valiendo de una estrategia de este tipo.

3.3. EL PRINCIPIO DE CORTESÍA DE LEECH

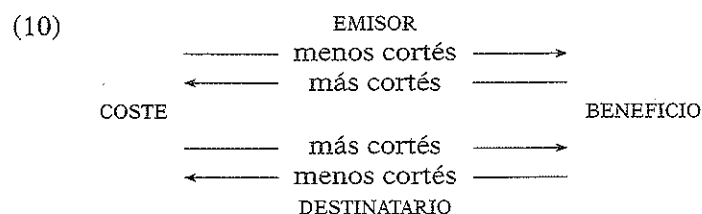
Leech (1983) ya no establece reglas, sino que propone un principio de cortesía, desarrollado en una serie de máximas, al estilo de los de Grice, y como complemento de sus principios conversacionales.

Para Leech, la relación existente entre los interlocutores impone una serie de selecciones que determinan la forma del enunciado y matizan su significación. Los objetivos de la comunicación pueden manifestarse en dos direcciones: o bien se trata de mantener el equilibrio existente; o bien, de modificarlo (para mejorar la relación o para aumentar la distancia).

La *cortesía* es precisamente el principio regulador de la distancia social y su equilibrio: gracias a ella, mantenemos o disminuimos la distancia social. Debe interpretarse y valorarse como el necesario punto de referencia que nos permite medir la adecuación entre el enunciado y el grado de distancia social que media entre los interlocutores. Este tipo de cortesía recibe el nombre de *cortesía relativa*, ya que depende decisivamente de las posiciones sociales de los interlocutores. Además, existe una *cortesía absoluta*, que es una característica propia de algunos actos. Como señala Leech (1983: 83):

Algunas ilocuciones (por ejemplo, las órdenes) son inherentemente descorteses; y otras (por ejemplo, los ofrecimientos) son inherentemente corteses.

Esta cortesía, entendida en sentido absoluto, se evalúa en una escala en términos del coste o del beneficio que suponga el cumplimiento de la acción para el destinatario o el emisor. Así, la acción es intrínsecamente más «descortés» cuanto mayor es el coste para el destinatario y menor su beneficio; y es más «cortés» en el caso contrario, es decir, cuanto mayor sea el coste para el emisor y mayor el beneficio para el destinatario:



Pues bien, de acuerdo con ello, Leech establece una clasificación general de intenciones en cuatro categorías principales:

I) *Acciones que apoyan la cortesía*, es decir, que suponen un beneficio para el destinatario y un coste para el emisor, y, por tanto, mantienen o mejoran la relación social existente entre ellos. Se trata de acciones como 'agradecer', 'felicitar', 'saludar', 'ofrecer', 'invitar'...

II) *Acciones prácticamente indiferentes a la cortesía*, es decir, en las que no hay un desequilibrio claro entre coste y beneficio para los interlocutores. El empleo de formas de cortesía relativas apoya la relación social. Es el caso de 'afirmar', 'informar', 'anunciar'...

III) *Acciones que entran en conflicto con la cortesía*, esto es, que implican algún tipo de coste para el destinatario; si quiere mantenerse o mejorarse la relación con el interlocutor, es necesario compensar

la «descortesía» intrínseca de estas acciones por medio de otras fórmulas de cortesía relativa que la mitiguen. En caso contrario, la relación corre el peligro de deteriorarse y aumentar la distancia entre los hablantes. No es difícil imaginar lo que ocurre cuando se pide algo sin la cortesía adecuada... Como ejemplos de estas acciones podemos citar 'preguntar', 'pedir', 'ordenar'...

IV) *Acciones dirigidas frontalmente contra el mantenimiento de la relación entre los interlocutores*. En ellas, la cortesía relativa está fuera de lugar, porque pretenden acrecentar la distancia o destruir las relaciones existentes: 'amenazar', 'acusar', 'maldecir'...

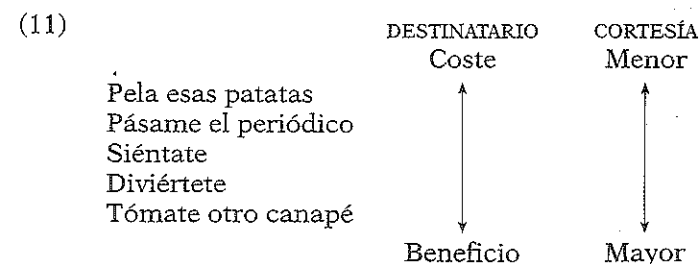
Por supuesto, estas cuatro categorías no constituyen grupos cerrados, sino que son más bien los puntos-clave de un *continuum*. La segunda categoría, por ejemplo, siempre estará orientada hacia alguna de las dos limitrofes: como vimos, no es lo mismo informar al destinatario dándole una buena noticia (el beneficio para él es grande), que dándole una mala noticia (en la que el coste para él es mayor).

Sobre esta clasificación general funcionan dos tipos diferentes de cortesía: *positiva* y *negativa*. En palabras de Leech (1983: 84):

La *cortesía negativa* consiste en minimizar la descortesía de las ilocuciones descorteses, y la [*cortesía*] *positiva*, en maximizar la cortesía de las corteses.

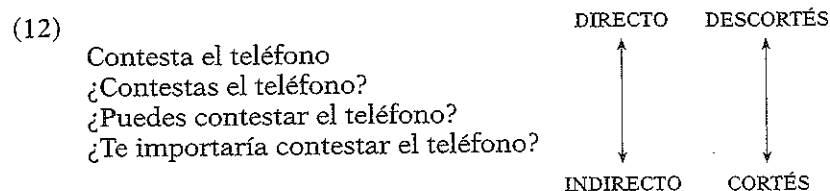
Mientras que la cortesía negativa suele resultar imprescindible para mantener las buenas relaciones, la cortesía positiva es secundaria.

Dentro de esta perspectiva, uno de los aspectos que despiertan más interés es el de las acciones que pueden entrar en conflicto con la cortesía (las del tipo III). Los actos *directivos* (aquellos en los que el emisor pide a su interlocutor que lleve a cabo una determinada acción) son actos que, en algunos casos, pueden amenazar el equilibrio en la relación social. El grado de posible conflicto se determina en una escala de coste/beneficio, del tipo de la de (11), tomada de Leech (1983: 107):



Cuanto mayor es el coste para el destinatario, mayor es la descortesía intrínseca de la acción; y cuanto mayor es el beneficio que puede obtener, mayor es la cortesía intrínseca.

Los actos que pueden resultar descorteses suelen dar lugar a formas indirectas de expresión. El mismo contenido proposicional se puede manifestar de forma más o menos directa, dando lugar también a una escala:



La cortesía se convierte en el principio que justifica el empleo de formas indirectas. Éstas resultan más corteses porque no imponen una obligación, sino que «fingen» abrir al oyente la posibilidad de realizar o no el acto solicitado. Ello explica que su uso se restrinja casi exclusivamente a los actos inherentemente descorteses, y que resulte extraña cuando el acto ya es cortés por sí mismo:

- (13) a. Tómate otro canapé
b. #¿Te importaría tomarte otro canapé?

El único tipo de situación en que (13)b resulta adecuado sería si el emisor deseara que sus invitados, haciendo un último esfuerzo, se terminasen la bandeja de canapés: en este caso, el beneficio sería para él y no para el destinatario, lo cual justifica el uso de la forma más cortés.

El principio de cortesía de Leech se desglosa también en una serie de máximas:

- i) *Máxima de tacto*: suponga que usted es el autorizado, y su interlocutor es quien debe autorizar.
- ii) *Máxima de generosidad*: minimice su propio beneficio; maximice el beneficio de su interlocutor.
- iii) *Máxima de aprobación*: minimice el desprecio hacia el otro; maximice el aprecio hacia el otro.
- iv) *Máxima de modestia*: minimice el aprecio hacia sí mismo; maximice el aprecio hacia el otro.
- v) *Máxima de acuerdo*: minimice el desacuerdo con el otro; maximice el acuerdo.

- vi) *Máxima de simpatía*: minimice la antipatía; maximice la simpatía.

Todas ellas presentan la doble vertiente: la negativa, que es la más importante, la auténticamente necesaria, que constituye la primera parte de la formulación; y la positiva, que tiene un valor secundario. Como resulta evidente por el mismo contenido de cada máxima, no todas se aplican por igual a todos los tipos de actos: la máxima de tacto funciona en las peticiones; las de generosidad, aprobación y modestia parecen más generales; y las de acuerdo y simpatía se aplicarán sobre todo a los actos de tipo aseverativo.

La cortesía es, pues, un principio regulador de la conducta que se sitúa a medio camino entre la distancia social y la intención del emisor, haciendo posible el mantenimiento del equilibrio social entre los interlocutores a pesar de que la intención del emisor esté dentro de las calificadas como inherentemente descorteses. En este sentido, los mecanismos que emplea son estrategias dirigidas a reducir o evitar las tensiones en la interacción social.

El enfoque propuesto por Leech, aunque es básicamente adecuado, ha recibido algunas críticas. Por un lado, se dice que la proliferación de máximas resulta tal vez excesiva y, sobre todo, no está justificada en virtud de principios independientes. Por otro lado, la cortesía está determinada culturalmente, de modo que quizá las máximas sirvan para una sociedad, pero no para otras. Pero, sin duda, la objeción más seria es la que pone en tela de juicio la consideración del principio de cortesía como un auténtico principio. En el modelo de Grice o en el de Sperber y Wilson, se da por supuesto que los hablantes observan los principios. Dicho de otro modo, por lo que se refiere al enfoque de Grice, hay que suponer que el hablante está siendo cooperativo para explicar la violación aparente de las máximas que da lugar a la implicatura; y en el de Sperber y Wilson, el principio de relevancia está siempre vigente y de ello deriva el cálculo de la interpretación. En cambio, el principio de cortesía de Leech no puede entenderse en el mismo sentido: el emisor puede optar por ser cortés o no; pero no suponemos que está siempre tratando de ser cortés, ni que hay que buscar una implicatura que restaure la cortesía cuando ésta parece estar ausente.

3.4. EL MODELO DE BROWN Y LEVINSON

La teoría expuesta por Brown y Levinson (1987) es actualmente el intento más elaborado y mejor estructurado de explicar los motivos y

el funcionamiento de la cortesía en las lenguas. Pretende completar el modelo de Grice, añadiéndole la faceta interpersonal de la que carecía.

3.4.1. Puntos de partida

Brown y Levinson parten del supuesto de que toda sociedad tiene que controlar la agresividad de sus miembros, a la vez que intenta canalizar ese potencial de agresividad como instrumento de control interno y como fuerza de la que servirse en las relaciones competitivas con otros grupos sociales. La cortesía presupone, por tanto, la existencia de ese potencial agresivo, y trata de contrarrestarlo para hacer posibles las buenas relaciones sociales.

Otro de sus puntos de partida es el de que la comunicación es un tipo de conducta racional, que busca la máxima eficacia. En este sentido, la comunicación está sujeta al principio de cooperación de Grice, entendido como el marco socialmente neutro en el que se desarrollan los intercambios comunicativos, y que presupone su racionalidad y eficacia. Se supone también que uno sólo se aparta de él cuando tiene una buena razón para hacerlo; y la cortesía —la necesidad de mantener las relaciones sociales— puede ser una de estas buenas razones.

3.4.2. Conceptos básicos

Los individuos, en lo que atañe a la comunicación, presentan, por tanto, dos propiedades básicas, que sirven para explicar su comportamiento comunicativo:

- i) *Racionalidad*. Cada individuo posee un modo de razonamiento que se puede definir con precisión, y que le conduce de los fines que persigue a los medios necesarios para intentar conseguir dichos fines. Está ligada al principio de cooperación.
- ii) *Imagen pública* (en inglés, *face*). Cada individuo tiene y reclama para sí una cierta imagen pública (un cierto prestigio) que quiere conservar. Está ligada a la cortesía.

El concepto de *imagen pública* es la noción central dentro de la teoría de Brown y Levinson. De la necesidad de salvaguardarla se derivan todas las estrategias de cortesía. La cooperación entre los hablantes se basa precisamente en el supuesto compartido de que la imagen pública es vulnerable, de que hay que ponerla a salvo, y de que una manera de hacerlo consiste precisamente en no dañar ni amenazar la de los demás.

Esta imagen pública tiene, a su vez, dos vertientes:

- i) *negativa*: deseo de tener libertad de acción, de no sufrir imposiciones por parte de los demás, de dominar el propio territorio.
- ii) *positiva*: deseo de ser apreciado por los demás, y de que otros compartan los mismos deseos.

La noción de *imagen pública* es, en sí misma, universal; y también lo es el modo en que determina los comportamientos sociales: lo que varía de una cultura a otra son los elementos particulares que configuran en cada caso los rasgos que constituyen la imagen pública deseable.

3.4.3. El funcionamiento de la cortesía

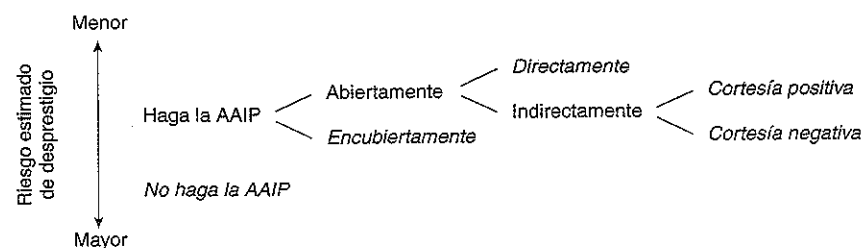
Se parte, pues, de la idea de que todos los individuos tienen su imagen pública, que todos quieren mantenerla a salvo, y que el buen funcionamiento de las relaciones sociales exige el mantener a salvo la de los demás. Ahora bien, como ya hemos visto, hay varios tipos de acciones que crean conflictos de intereses y que, por tanto, ponen en peligro la imagen pública, bien de uno mismo, bien del interlocutor: se trata de *acciones que amenazan la imagen pública* (*face-threatening acts*). En estos casos —y a no ser que se desee realmente amenazarla—, lo normal es que el emisor trate de suavizar la potencial amenaza: para ello, es necesaria la cortesía.

El nivel de cortesía que debe emplearse depende de tres factores:

- i) *poder relativo* (*P*) del destinatario con respecto al emisor, y que constituye la dimensión vertical de la relación social;
- ii) *distancia social* (*D*), que incluye el grado de familiaridad y contacto entre los interlocutores, y que forma el eje horizontal de dicha relación; y
- iii) *grado de imposición* (*G*) de un determinado acto con respecto a la imagen pública.

Todos ellos son de naturaleza social, porque incluso el último depende de la consideración que cada tipo de acto reciba en cada cultura. El riesgo potencial que entraña una determinada *acción que amenaza la imagen pública* (*AAIP*) se calcula sumando los valores de estos factores:

$$\text{Riesgo (AAIP)} \times = (D + P + G) \times$$



ESQUEMA 8.1.

La conjunción de todos estos factores permite calcular la repercusión esperada de una AAIP y, si se quiere, elegir las estrategias de cortesía destinadas a mitigar el peligro. Los tipos de estrategias existentes y las circunstancias que determinan la elección de una u otra pueden resumirse en el esquema 8.1, tomado de Brown y Levinson (1987: 60).

Las posibilidades de estrategia reflejadas en el esquema son cinco:

- i) Abierta y directa (*on record, without redress*)
- ii) Abierta e indirecta, con cortesía positiva (*on record, with redress, with positive politeness*)
- iii) Abierta e indirecta, con cortesía negativa (*on record, with redress, with negative politeness*)
- iv) Encubierta (*off record*)
- v) Evitar la AAIP

Pueden ejemplificarse, respectivamente, en (14):

- (14) a. Préstame mil pesetas
- b. ¿Me prestas mil pesetas?
- c. ¿No te importaría prestarme mil pesetas, por favor?
- d. El cajero no funcionaba y estoy sin dinero

Una estrategia es *abierta* cuando con ella el emisor muestra claramente su deseo de hacer partícipe al interlocutor de su intención sin ocultarla. Además, es *directa* o *sin compensaciones* cuando no hay ningún intento de contrarrestar el daño potencial. La estrategia *abierta y directa* consiste en expresarse literalmente, en seguir las máximas de Grice: es clara, concisa y no ambigua:

- (15) a. ¡Ten cuidado!
- b. ¡Presta atención!
- c. ¡Baja la basura!

Que resulte o no descortés depende de cuál sea su potencial de amenaza a la imagen pública: puede ser apenas inexistente en (15)a, medio en (15)b, y alto en (15)c. También se emplea esta estrategia, como vimos, cuando lo decisivo es la rapidez y la eficacia:

- (16) ¡Socorro! ¡Sáquenme de aquí!

La estrategia, además de *abierta*, puede ser *indirecta* (o *con compensaciones*). En estos casos, el emisor, sin dejar de mostrar claramente su intención, trata de compensar o reparar de alguna manera el posible daño o amenaza a la imagen pública que supone la realización de un determinado acto. Las compensaciones pueden hacerse utilizando un tipo de cortesía orientada bien a la *imagen pública positiva*, bien a la *imagen pública negativa*.

La estrategia *abierta, directa y con cortesía positiva* se basa en la expresión de aprecio hacia el destinatario y sus deseos, y en la similitud de estos deseos con los del emisor. Quiere ser una muestra de intimidad, familiaridad y amistad, y construye una plataforma común para la interacción.

- (17) a. Tenemos que bajar la basura
- b. ¿Bajarás la basura?
- c. Hoy bajas tú la basura y mañana la bajo yo

Los enunciados de (17) son muestras de esta estrategia. En (17)a se crea un terreno común, identificando los deseos de emisor y destinatario; en (17)b se da por sentado que la agresión es mínima y que se cuenta de antemano con la cooperación del destinatario; en (17)c, al ofrecerse la compensación explícita, la reciprocidad disminuye el riesgo. Otras estrategias de cortesía positiva consisten, por ejemplo, en usar las marcas de identidad social o de grupo características del destinatario (una jerga o dialecto...), usar diminutivos cariñosos, chistes y bromas que refuercen los conocimientos compartidos..., etc. Incluso cuando los cumplidos resultan exagerados, lo importante es que el emisor está mostrando abiertamente su deseo de halagar la imagen pública del destinatario para compensar la posible amenaza.

La estrategia *abierta, indirecta y con cortesía negativa* se basa en la expresión de que el acto realizado no pretende limitar la libertad de acción del destinatario. Es el ejemplo prototípico de lo que considera-

mos habitualmente cortesía, y su carácter respetuoso la hace adecuada a las situaciones en que no hay familiaridad o igualdad. En general, todas las lenguas poseen un conjunto de fórmulas lingüísticas más o menos convencionalizadas que sirven a esta estrategia. La más común es el uso de formas indirectas: a pesar de pretender ser encubiertas, su cierto grado de convencionalización las convierte en expresiones no ambiguas:

- (18) a. Si tienes un rato, puedes revisar estos informes
 b. ¿Podría usted revisar estos informes, por favor?
 c. Quería pedirle, si no es mucha molestia, que revisara estos informes
 d. Convendría que revisara a fondo estos informes

En (18)a se expresa claramente la voluntad de no interferir en los planes del destinatario; en (18)b, el uso del condicional unido a la forma interrogativa indican que no se parte del supuesto de que el destinatario está dispuesto a hacer la acción, y el uso de *por favor* pretende compensar la posible molestia ocasionada; en (18)c, el pasado mitiga la fuerza de la petición, y la cláusula condicional expresa explícitamente la intención de no invadir el terreno del otro; en (18)d, el uso de un verbo impersonal desliga al emisor de la petición, que se hace no por deseo propio, sino como expresión de una necesidad superior. Las estrategias se orientan, sobre todo, en tres direcciones: no limitar la libertad de acción del destinatario; pedir excusas u ofrecer compensaciones por la posible limitación; y distanciarse de la responsabilidad de haber efectuado la petición.

Por último, se puede optar por una *estrategia encubierta*. Con ella, el emisor pretende, en cierto modo, enmascarar o disimular su verdadera intención. El emisor quiere evitar que le sea atribuida la responsabilidad de haber realizado un acto amenazador. Al llevarlo a cabo encubiertamente, deja al destinatario la tarea de decidir cómo interpretarlo. De este modo, el emisor se reserva la posibilidad de no comprometerse con la interpretación más amenazadora del enunciado, y poder «refugiarse» en otra.

- (19) a. Este informe necesita una revisión a fondo
 b. La basura está empezando a oler mal

El enunciado de (19)a utiliza una estrategia basada en la generalidad absoluta: el emisor siempre puede decir que no pretendía pedir al destinatario que fuese él quien lo revisara; y (19)b se presenta sólo como la descripción de una situación, pero de hecho puede enmasca-

rar una petición o un reproche. La violación de las máximas de Grice, con la generación de las consiguientes implicaturas, es muchas veces el mecanismo empleado.

Estas estrategias no deben entenderse como categorías separadas: no siempre es fácil decidir con precisión cuál es el procedimiento utilizado, entre otras cosas porque muchas veces se mezclan o se combinan.

3.4.4. Algunas consideraciones finales

En muchas ocasiones se ha dicho que este tipo de enfoque presenta una visión algo paranoide de las relaciones sociales: la imagen pública aparece como algo extraordinariamente débil y vulnerable, siempre sometida a agresiones potenciales, continuamente amenazada por actos a veces insignificantes, y que hay que estar reparando constantemente. Sin duda, no les falta razón a quienes apuntan que el panorama dibujado resulta excesivamente catastrofista. De todos modos, la teoría de Brown y Levinson constituye un buen punto de partida para adentrarse en el estudio de las relaciones entre formas lingüísticas y estructuras sociales. Lo que parece claro es que las estrategias de cortesía existen; los hablantes las utilizan de manera sistemática para asegurar o modificar el estatuto de sus relaciones sociales: para mejorar el trato amistoso, o para establecer un clima de respeto mutuo, o incluso para distanciarse del destinatario...

De otro lado, el modelo propuesto puede aportar algunos elementos de juicio sobre la tensión entre modelos formales y modelos funcionales dentro de la teoría lingüística. Para que las explicaciones funcionales resulten interesantes, es preciso encontrar principios funcionales (o sociales) independientemente motivados. En este sentido, la tendencia a salvaguardar la propia imagen pública de posibles agresiones podría verse como un tipo de universal sociológico que «presiona» las estructuras lingüísticas. Si esto es cierto puede convertirse en un punto de apoyo importante para las hipótesis funcionalistas, ya que, normalmente, las presiones sociales sobre el sistema lingüístico se presentan bajo la forma de extensiones del significado e implicaturas que revierten sobre la forma (es decir, que acaban convencionalizándose y asociándose a un correlato formal específico).

Lecturas recomendadas

Los trabajos pioneros en el estudio de la cortesía desde la perspectiva pragmática son probablemente Lakoff (1972 y 1973). Además del estudio funda-

mental de Brown y Levinson (1987), pueden verse Kasher (1986), los números monográficos de la revista *Multilingua* (editados por Ide) correspondientes a 1988, 1989 y 1993, el número 14 de *Journal of Pragmatics* (1990), que también es un número monográfico dedicado al tema de la cortesía, con contribuciones de ámbito general como Fraser (1990) y Kasper (1990), y Watts, Ide y Ehlich (1992). Sobre la pragmática de la cortesía en español, véase Haverkate (1987, 1990a, 1991 y 1994).

Los estudios sobre la cortesía han recibido un notable impulso en el campo de la comparación intercultural, con importantes implicaciones para la enseñanza de segundas lenguas. Sobre todo ello, pueden verse Blum-Kulka, House y Kasper (1989), Kerbrat-Orecchioni (1990-94), Wierzbicka (1991), Janney y Arndt (1992), Kasper y Blum-Kulka (eds.) (1993), y Escandell Vidal (1995b y 1996a). Scollon y Scollon (1995) es un buen manual introductorio.

LAS EXPLICACIONES PRAGMÁTICAS

CAPÍTULO 9

CONECTIVAS: EL CASO DE LA CONJUNCIÓN Y

1. El conector lógico & y la conjunción copulativa y. — 2. Las explicaciones semánticas. 2.1. El significado convencional de y. 2.2. Las inadecuaciones del enfoque semántico. — 3. La solución pragmática. 3.1. Los valores de y obtenidos como implicaturas. 3.2. Los valores de y obtenidos como explicaturas. 3.3. Ventajas del enfoque pragmático.

Uno de los problemas que más ha preocupado primero a los gramáticos y filósofos, y luego a los pragmatistas, ha sido el de describir el valor de los elementos de conexión entre oraciones: una buena parte de la lógica ha hecho de ellos el punto central que articula la teoría del razonamiento; y la gramática ha debido ocuparse de su funcionamiento y valor en las lenguas naturales. En este capítulo examinaremos los problemas que plantea la caracterización semántica y pragmática de la conjunción copulativa y.

1. El conector lógico & y la conjunción copulativa y

El filósofo británico Strawson notó que no hay una coincidencia absoluta entre los valores de y en las lenguas naturales y los que se atribuyen habitualmente al signo de conjunción (&) en la lógica de predicados. En lógica suele decirse que el conector & enlaza entre sí dos proposiciones simples, formando una proposición compleja, que es verdadera sólo si lo son cada una de las proposiciones simples que la integran, tal y como queda reflejado en la siguiente tabla:

(1)

<i>p</i>	<i>q</i>	<i>p & q</i>
v	v	v
v	f	f
f	v	f
f	f	f

Pero si consideramos su funcionamiento en una lengua natural, es fácil comprobar cómo sus propiedades no parecen las mismas que los lógicos habían identificado. Consideremos los ejemplos de (2):

- (2) a. #Un triángulo tiene tres lados y anteayer comí pollo
 b. Se casó y tuvo un hijo ≠ Tuvo un hijo y se casó

Está claro que en una lengua natural no basta con unir por medio de *y* dos oraciones cualesquiera para que el resultado sea aceptable, como queda patente en (2)a. Por otro lado, el orden de las oraciones, que no resulta relevante para la caracterización veritativo-funcional —donde *p & q* es igual a *q & p*—, sí lo es en las lenguas naturales, como pone de manifiesto el contraste que se observa en el ejemplo —ya clásico— de (2)b: los hablantes se sienten fuertemente inclinados a decir que no es lo mismo *casarse y tener un hijo* que *tener un hijo y casarse*.

El examen de casos como los de (2) ha servido de fundamento a los filósofos para defender la idea de que las lenguas naturales son instrumentos altamente imperfectos —y por ello «peligrosos»— frente a la univocidad constante de los lenguajes formalizados. Desde la perspectiva lingüística, en cambio, se critica la caracterización lógica y se la tacha de *simplista*, porque no resulta adecuada para dar cuenta —se dice— de la amplia variedad de significados y el rico abanico de matices que las conjunciones de las lenguas naturales son capaces de transmitir.

2. Las explicaciones semánticas

2.1. EL SIGNIFICADO CONVENCIONAL DE Y

Ante esta situación, muchos lingüistas defienden la idea de que el conector lógico y la conjunción copulativa son diferentes. La conjunción copulativa no es simplemente una marca de suma o de adición; su significado convencional —esto es, el que se le asigna dentro del có-

digo de la lengua— es mucho más rico de lo que lo describen los lógicos, y comprende, al menos, estos dos valores más:

- i) *conexión*: las dos proposiciones son parte de la misma situación; y
- ii) *sucesión*: el primer acontecimiento es anterior al segundo.

Así quedarían explicados los hechos de (2): en (2)a falta conexión, y por ello el encadenamiento resulta difícilmente aceptable; en (2)b la diferencia observada es consecuencia del valor temporal característico que separa a la conjunción y del conector lógico &.

Consideremos ahora las secuencias de (3):

- (3) a. Fue acusado de varias irregularidades y dimitió
 b. Dame tu teléfono y yo te daré el mío
 c. Se fue de vacaciones a Francia y se matriculó en un curso de cocina
 d. Fui a su casa y descubrí que me había mentado

A la vista de tales encadenamientos, puede pensarse que también la caracterización anterior es insuficiente, y que se hace necesario completar la lista con nuevos valores de la conjunción *y*. En (3)a parece clara la relación *causal*; no basta con pensar que son dos acontecimientos en simple secuencia temporal, sino que se interpreta inmediatamente que entre ellos existe una conexión de causa/consecuencia: la razón de su dimisión es precisamente el que se hubieran detectado irregularidades en su gestión. En (3)b tampoco basta con una interpretación temporal: los términos resultan más bien contractuales, y la relación se siente, por tanto, como *condicional*. En (3)c la lectura parece *locativa*: no son dos acontecimientos sucesivos —*Irse de vacaciones a Francia* (y *volver*) y después *hacer un curso de cocina*—, sino que se interpreta de manera directa y natural que es precisamente en Francia donde hace tal curso. Finalmente, en (3)d hay una interpretación *resultativa no causal*: la segunda parte del enunciado es, efectivamente, un resultado de la primera; pero no hay una relación causal entre ambas (*haber ido a su casa* no es la razón de *haber descubierto que me mintiera*). Los ejemplos de (3) se interpretan, por ello, de una manera más o menos equivalente a las paráfrasis de (4):

- (4) a. Fue acusado de varias irregularidades, por lo cual dimitió
 b. Si me das tu teléfono, yo te daré el mío
 c. Se fue de vacaciones a Francia, donde se matriculó en un curso de cocina

- d. Fui a su casa; gracias a ello, descubrí que me había mentido

El significado convencional de *y*, según esta perspectiva, debería definirse como un variado conjunto de rasgos y valores, que incluyera los sentidos de conexión entre los acontecimientos, de sucesión temporal, de causa, de condición, de lugar, de resultado... Y no es seguro que la lista de valores estuviera completa: probablemente nuevos ejemplos obligarían a reconocer nuevas relaciones y a incluir nuevos valores.

De otro lado, es fácil comprobar que no todos estos valores aparecen a la vez en la misma secuencia: en (3)*a* el valor condicional resultaría claramente inadecuado; y lo mismo puede decirse con respecto a (3)*c* y al valor causal, o a (3)*b* y al valor locativo. Habrá que dotar al sistema con un mecanismo capaz de elegir en cada caso el valor correcto y descartar los que resulten inadecuados. Sin embargo, no está claro sobre qué tipo de elementos o de datos podría fundarse el funcionamiento de tal mecanismo.

2.2. LAS INADECUACIONES DEL ENFOQUE SEMÁNTICO

Esta concepción de los hechos, que a primera vista podría resultar atractiva, presenta, en efecto, serios inconvenientes.

El primer problema es de orden teórico: como acabamos de señalar, la lista de valores no está cerrada, y podría alargarse aún más. Como consecuencia de ello, la definición del significado de *y* —aparte de convertirse en algo bastante complicado— no tiene el grado de explicitud y precisión requerido. Además, parece difícil —si no imposible— predecir, a partir de las propiedades formales de las oraciones que enlaza, cuál va a ser en cada caso la interpretación de *y*.

En segundo lugar, nos hallamos también con problemas de inadecuación descriptiva. Incluso los valores mejor establecidos (conexión y sucesión) cuentan con serias dificultades. Por lo que se refiere a la conexión entre los dos acontecimientos, resulta evidente que la presencia de la conjunción no la crea por sí misma, si no existe ya de antemano, como puso de manifiesto el ejemplo (2)*a*, de modo que no puede considerarse como un valor que derive de su significado. Y, por lo que respecta a la relación de sucesión temporal, a pesar de que parece un ingrediente básico de la interpretación de todas las frases de (3), no es difícil comprobar que no siempre existe. Para empezar, en muchos casos el orden de los acontecimientos es irrelevante, como en el caso de los de (5):

- (5) a. La Luna gira alrededor de la Tierra y la Tierra (gira) alrededor del Sol = La Tierra gira alrededor del Sol y la Luna (gira) alrededor de la Tierra
b. María hizo unas ensaladas y Jaime puso las bebidas = Jaime puso las bebidas y María hizo unas ensaladas

En otras ocasiones, el orden no es irrelevante, pero no es exactamente de sucesión temporal:

- (6) a. Se durmió profundamente y soñó que volaba
b. El hombre-orquesta tocaba la flauta y llevaba el ritmo con un bombo y unos platillos

En (6)*a* no hay estrictamente encadenamiento de dos acontecimientos, sino que el segundo (*soñar*) está necesariamente contenido en el tiempo del primero (*dormir*) (aunque hay que admitir que el comienzo del segundo acontecimiento tiene que ser posterior al del primero): hay, por tanto, una relación de *inclusión*. Y el caso de (6)*b* plantea un problema aún mayor, ya que la relación entre los dos acontecimientos (*Tocar la flauta y llevar el ritmo con un bombo y unos platillos*) tampoco puede ser de sucesión temporal, ni siquiera en el comienzo, sino que se requiere necesariamente que sea de absoluta *simultaneidad*.

En tercer lugar —y éste es, sin duda, el argumento más concluyente—, en todos los casos anteriores puede eliminarse la conjunción *y* (sustituyéndola por una pausa) sin que el enunciado pierda o vea modificado ninguno de sus valores, como se ve en (7):

- (7) a. Se casó; tuvo un hijo ≠ Tuvo un hijo; se casó
b. Fue acusado de varias irregularidades. Dimitió
c. Dame tu teléfono; yo te daré el mío
d. Se fue de vacaciones a Francia; se matriculó en un curso de cocina
e. Fui a su casa: descubrí que me había mentado
f. Se durmió profundamente. Soñó que volaba
g. El hombre-orquesta tocaba la flauta. Llevaba el ritmo con un bombo y unos platillos

¿Hay que afirmar, entonces, que la pausa tiene que tener también esos mismos significados? No parece muy sensato.

Por último, y como es bien sabido, lo normal es que las lenguas varíen considerablemente en las parcelas de significado que asignan a sus unidades; sin embargo, en lo que se refiere a los valores de la con-

junción copulativa, la coincidencia entre lenguas muy diferentes es absoluta: resulta —cuando menos— sorprendente y sospechoso que los mismos efectos se produzcan de una manera tan sistemática en códigos lingüísticos tan diferentes.

Todos estos argumentos parecen apuntar inequívocamente en la misma dirección. Si no hay buenas razones para mantener los valores de conexión y sucesión, y si todos los demás ya parecían discutibles, nos hallamos de nuevo en el punto de partida: el único significado constante es el de unión o suma, precisamente el mismo que describen los lógicos.

3. La solución pragmática

Los problemas que hemos señalado desaparecen, en cambio, si adoptamos un enfoque pragmático. ¿De qué depende que la conjunción adquiera uno u otro valor? Evidentemente, no de cambios formales, y tampoco del tipo de oraciones que la conjunción conecta. Por otro lado, la extensión del fenómeno conduce casi inexorablemente a la idea de que se trata de una cuestión ligada a las capacidades generales de inferencia propias de la especie humana y no a propiedades particulares de los diferentes códigos lingüísticos.

La explicación más razonable parece, pues, consistir en suponer que el significado convencional de *y* es el mismo en todas sus apariciones y tiene pocos rasgos semánticos (aproximadamente los que postulan los lógicos); cada una de las diferentes interpretaciones que obtenemos es consecuencia de nuestro conocimiento del mundo y del contexto y la situación comunicativa en que se emite el enunciado. La solución es, por tanto, pragmática.

3.1. LOS VALORES DE *Y* OBTENIDOS COMO IMPLICATURAS

Aceptada la necesidad de proponer un enfoque pragmático para dar cuenta de la aparente multiplicidad de valores de *y*, la solución más inmediata consiste en pensar que las diferentes interpretaciones que recibe pueden derivarse como *implicaturas* (en el sentido de Grice, 1975).

Recordemos —véase el capítulo 5— que Grice distingue *lo que se dice* (el significado literal del enunciado) de *lo que se comunica* (toda la información que se transmite con el enunciado, pero que es diferente de su contenido proposicional). Este tipo de contenido implícito recibe el nombre de *implicatura*. Recordemos también que la im-

plicatura es *conversacional* cuando los principios que la originan son los que regulan la conversación. Dentro de las implicaturas conversacionales, Grice distingue entre las *particularizadas* (que dependen de los rasgos del contexto) y las *generalizadas* (que aparecen en todas y cada una de las emisiones de una determinada forma lingüística).

Posner (1980), dentro de la línea de Grice, y el propio Grice (1981) proponen un análisis de los valores de *y* basado en la idea de que la implicatura a que da lugar esta conjunción es conversacional y generalizada. No se trata, por tanto, de un contenido codificado convencionalmente, sino implicado conversacionalmente. El hecho de que sea una implicatura generalizada explica que se produzca el efecto de que tal contenido es realmente una parte del contenido semántico de la conjunción.

En apoyo de esta idea se pueden aducir algunos argumentos. Para empezar, las interpretaciones que pueden derivarse a partir de *y* presentan propiedades típicas de las implicaturas. En primer lugar, pueden cancelarse (es decir, pueden eliminarse añadiendo una cláusula, sin que por ello se incurra en contradicción). Así, resultan posibles frases como las de (8):

- (8) a. Se casó y tuvo un hijo, pero no sé si fue en ese orden exactamente
- b. Recuerdo que fue a Francia de vacaciones y que hizo un curso de cocina, aunque no recuerdo si el curso de cocina lo hizo allí

En segundo lugar, las implicaturas conversacionales son no separables. Aunque ni Grice ni Posner mencionan este argumento, parece claro que los ejemplos de (7), en los que se ha sustituido la conjunción por una pausa, muestran que los efectos de la implicatura se mantienen también en ausencia de la conjunción, lo cual se ha considerado siempre como un indicio de que el significado no deriva de las propiedades léxicas de la unidad considerada, sino del contenido expresado.

Grice (1981) postula que no hay que suponer un valor de sucesión temporal añadido, sino que este valor se genera por implicatura a partir de la categoría de modalidad, con su supermáxima «Sea claro» y la máxima «Sea ordenado». Si uno está relatando una serie de acontecimientos, las máximas le «obligan» a referir los hechos en el orden en que se produjeron. De modo análogo, hay que pensar que de la interpretación que conecta los dos acontecimientos es responsable la categoría de relación, que conduce al emisor a decir sólo cosas relevantes. Y algo parecido habría que decir con respecto a los otros valores.

Como conclusión de todo ello, Posner afirma que la conjunción y en las lenguas naturales no difiere en su significado del conector lógico. Las demás interpretaciones son implicaturas conversacionales, ya que dependen del contexto de emisión. Los procesos de razonamiento parten de la información que les proporcionan los significados gramaticales y la combinan con los elementos de la situación y con el conocimiento del mundo.

3.2. LOS VALORES DE Y OBTENIDOS COMO EXPLICATURAS

El análisis de Grice presenta los hechos dentro de un modelo según el cual todo lo que no es significado codificado es una implicatura. En el modelo de Sperber y Wilson se prevé —lo vimos en el capítulo 7— la existencia de un tipo «intermedio» de contenido: se trata de la *explicatura*, es decir, del contenido explícitamente comunicado que a veces sobrepasa, sin embargo, el significado literal. No puede equipararse *explicatura* con contenido descodificado, e *implicatura* con contenido inferido, ya que la determinación de las explicaturas pone en funcionamiento mecanismos de tipo inferencial que toman información del contexto, de la situación y de lo que sabemos del mundo. La cuestión que se plantea ahora es, por tanto, la de si los diferentes valores de y son implicaturas o explicaturas.

Carston (1988a) presenta argumentos a favor de la segunda posibilidad. Comienza observando que las pruebas tradicionalmente utilizadas para mostrar la existencia de implicaturas son, en realidad, pruebas válidas para distinguir los significados literales de los contenidos que derivan de factores extralingüísticos, es decir, para distinguir entre contenido codificado y contenido inferido. Si hemos convenido en que tanto las implicaturas como las explicaturas pueden basarse en inferencias y dependen decisivamente del contexto y de la situación, la consecuencia es que las pruebas de Grice sirven para mostrar que los valores de y no son parte del significado codificado —lo cual no es poca cosa—, pero no permiten establecer si son implicaturas o explicaturas.

La propuesta de Carston ofrece, como hemos dicho, un análisis de los valores de y como explicaturas. Como sabemos, una de las tareas que forman parte de la determinación de las explicaturas consiste en la asignación de referentes a todas las expresiones referenciales del enunciado, incluidos los tiempos verbales. La explicatura de un enunciado como el de (9)a puede representarse esquemáticamente como en (9)b:

- (9) a. Ella le dio su llave y él abrió la puerta
b. Ella₁ le₂ dio [su₁ llave]₃ en t y él₂ abrió la puerta₄ en t + n con [su₁ llave]₃

Los subíndices se refieren a entidades del mundo y reflejan la interpretación más natural, en la que la llave es de ella, en que la persona que recibe la llave es la misma que la que abre la puerta, y en la que es precisamente con esa llave que ella le da a él con lo que él abre la puerta. Dentro de esa interpretación la acción de dar la llave precede necesariamente a la de abrir la puerta, y ello se refleja en la asignación de diferentes índices referenciales a los dos tiempos verbales, siendo t + n ligeramente posterior a t.

De este modo, la ordenación temporal de los acontecimientos se obtiene como consecuencia de la asignación de referentes; ésta, a su vez, depende decisivamente de la situación y del tipo de acontecimiento reproducido, y no sólo de las propiedades lingüísticas del enunciado. Observemos, como ilustración, los ejemplos de (10):

- (10) a. He desayunado
b. He estado en el Tíbet

Como señalaban Sperber y Wilson (1986), la diferencia en la interpretación temporal de (10)a y (10)b no se basa en las propiedades de la oración, sino que radica en la explicatura del enunciado: para una acción habitual, como *desayunar*, el principio de relevancia sugiere una interpretación inmediata (*esta mañana*); para una acción menos habitual, como *haber estado en el Tíbet*, basta con que se haya producido en algún momento anterior al del habla.

Los otros valores de y se derivan por mecanismos análogos, que ponen lo que sabemos de las cosas y del mundo al servicio de la manera en que nuestra mente organiza los acontecimientos. La relación causal es un caso muy claro de enriquecimiento inferencial, como se ve en la representación simplificada de (11)b; y lo mismo puede decirse de la relación locativa representada en (12)b:

- (11) a. Fue acusado de irregularidades en su gestión y dimitió
b. Fue acusado de irregularidades en su gestión₁ y [por ello₁] dimitió
- (12) a. Cogió la pistola, entró en el jardín y la mató
b. Cogió la pistola₁, entró en el jardín₂ [con la pistola₁] y la mató [en el jardín₂] [con la pistola₁]

Al procesar un enunciado le añadimos una gran cantidad de información, sin necesidad de que haya elementos lingüísticos que nos den instrucciones precisas para hacerlo; y lo hacemos porque, como decíamos, lo impone la manera en que nuestra mente concibe las cosas.

Hemos visto que es posible dar cuenta de los diferentes valores de *y* entendiéndolos como implicaturas; acabamos de ver que pueden contemplarse también como explicaturas. La cuestión que hay que plantearse ahora es la de cuál de los dos enfoques es preferible.

Para evaluarlos, Carston propone como criterio el de *independencia funcional*. Sabemos que una implicatura es una premisa que, unida a la explicatura, produce una conclusión implicada. Ello exige que implicatura y explicatura sean distintas y no redundantes, y que sus contenidos no puedan superponerse: éste es el principio de *independencia funcional*. Supongamos ahora que, tal y como exigiría el análisis griceano, (13)a fuera la explicatura y (13)b la implicatura:

- (13) a. $p \ \& \ q$
 b. $p \ \& \text{después } q$

Si las cosas fueran así, la implicatura (13)b contendría e implicaría lógicamente a la explicatura (13a) ($p \ \& \text{después } q$ implica $p \ \& \ q$), lo cual entraría en contradicción con el criterio de independencia funcional. De acuerdo con este criterio, (13)b es la explicatura de (13)a, y no una implicatura.

3.3. VENTAJAS DEL ENFOQUE PRAGMÁTICO

A la vista de lo anterior, parece claro que los diversos valores que percibimos en la interpretación de la conjunción copulativa no son consecuencia de lo que sabemos de la gramática de nuestra lengua, sino de lo que sabemos del mundo. Los procesos generales de razonamiento toman como punto de partida la formulación gramatical de las oraciones, pero inmediatamente la enriquecen con elementos de tipo extralingüístico para intentar extraer de ella la interpretación más relevante, esto es, la que proporciona más información, o una información más precisa. Estos procesos se llevan a cabo de una manera tan uniforme de un hablante a otro que las generalizaciones obtenidas pueden producir la ilusión de que se trata de un contenido semántico.

Para dar cuenta del significado de *y*, basta, por tanto, con una caracterización semántica muy simple, que se ve posteriormente enriquecida con valores dependientes de lo que sabemos del mundo, del contexto y de la situación. Es precisamente la universalidad de los pro-

cesos inferenciales —y no una supuesta universalidad de los valores de la conjunción copulativa— lo que explica que tales valores permanezcan constantes en el paso de una lengua a otra.

Lecturas recomendadas

Las propiedades pragmáticas de las conjunciones se estudian en Lakoff (1971), Schmerling (1975), Anscombe y Ducrot (1977) y Posner (1980). También hay estudios importantes realizados desde la perspectiva de la teoría de la argumentación, como Portolés (1989 y 1993) sobre el español. En la teoría de la relevancia, tratan este tema Blakemore (1987 y 1989), y Carston (1993). Sobre la propuesta de Carston (1988a), pueden verse los comentarios de Récanati (1989); la extensión de su análisis a todas las implicaturas de tipo generalizado se examina en Carston (1990) y Leonetti (1993).

CAPÍTULO 10

LOS ENUNCIADOS INTERROGATIVOS

1. La noción tradicional de modalidad interrogativa. — 2. Las explicaciones semánticas. 2.1. La teoría del conjunto de respuestas. 2.2. La teoría del imperativo epistémico. 2.3. La perspectiva «sintáctica». 2.4. Los problemas del enfoque semántico. — 3. La solución pragmática. 3.1. Los enunciados interrogativos en los discursos transaccionales. 3.2. Los enunciados interrogativos en los discursos interaccionales. — 4. Conclusión.

1. La noción tradicional de modalidad interrogativa

Desde la época clásica viene repitiéndose que las oraciones tienen una doble vertiente:

- i) un *dictum*, que es el contenido representativo; y
- ii) un *modus*, que es la actitud del que habla con respecto a dicho contenido.

Según esta perspectiva, son las diferencias en el *modus* las que explican la existencia de diferentes tipos de oración: afirmativas y negativas, interrogativas, exclamativas, de posibilidad, dubitativas, optativas, exhortativas... Como dice la *Gramática* de la Real Academia:

La oración *Mañana se reunirá la junta* implica por parte del hablante una afirmación [...]. *¡Mañana se reunirá la junta!* puede indicar sorpresa, mandato, temor, alegría, etc., según el gesto, la entonación, la situación de los interlocutores o el contexto. *¿Mañana se reunirá la junta?* o *¿Se reunirá la junta mañana?* son preguntas. [...] El contenido objetivo de la representación psíquica (*La reunión de la junta mañana*) es el mismo en todas las oraciones; pero es diferente en cada una la actitud del hablante al enunciarlo [RAE, 1973: 353].

Si el criterio decisivo para caracterizar los diferentes tipos de configuraciones oracionales es el *modus*, cabe, entonces, preguntarse cómo se reconoce.

El *modus*, o manera de decir, puede hallarse implícito y deducirse del contexto o de la situación; o puede hallarse explícito en el gesto, las variaciones fonéticas o los signos léxicos y gramaticales que la lengua posee, entre ellos los modos del verbo... [RAE, 1973: 353].

Según esto, el *modus* no se liga directamente a un elemento formal, sino que puede deberse a diversos factores de naturaleza muy diferente. Ello explica que el resultado sea una clasificación cruzada:

nuestras denominaciones no se excluyen entre sí, sino que pueden superponerse. Por ejemplo, una oración *exclamativa* es también *afirmativa* o *negativa*, *dubitativa*, *exhortativa*, etc. [Gili Gaya, 1961: 41].

De acuerdo con esta caracterización, las oraciones interrogativas aparecen definidas de la manera siguiente:

Oraciones interrogativas: Cuando nos dirigimos a uno o varios oyentes para que nos resuelvan una duda o nos digan algo que ignoramos, formulamos oraciones interrogativas directas, caracterizadas por su entonación inconfundible [RAE, 1973: 359].

Veamos ahora los ejemplos de (1):

- (1) a. ¿Ha venido Juan?
- b. ¿Me prestas el diccionario?
- c. ¿Te vienes al cine?
- d. ¿Cuántas veces tengo que decirte que te calles?
- e. ¿Hay algo más importante que la libertad?

Parece claro que cualquier hablante se sentiría fuertemente inclinado a decir que se trata, en todos los casos, de oraciones interrogativas. Sin embargo, si se contrasta esta intuición con la caracterización de la gramática académica, se obtiene un resultado sorprendente: aplicando el criterio que allí se propone e imaginando un contexto adecuado para cada frase, tal vez sólo (1)a pueda considerarse como una oración interrogativa, ya que es la única en la que, de manera natural, se puede suponer que hay auténtica duda o ignorancia. En cambio, (1)b se entiende como una petición (*Te pido que me prestes el diccionario*); (1)c es una oferta (*Te sugiero la posibilidad de venir al cine conmigo*); (1)d puede tener la fuerza de un mandato (*¡Cállate de una*

vez!); y (1)e parece una afirmación enfática (*No hay nada más importante que la libertad*). A pesar de todo, uno seguiría insistiendo en que son realmente oraciones interrogativas, aunque se estén usando para hacer cosas que no son estrictamente preguntar: la intuición nos dice que el criterio relevante para clasificar una oración desde el punto de vista formal es justamente su forma sintáctica, y no su función discursiva en un determinado contexto.

2. Las explicaciones semánticas

La idea general de que a todo signo debe corresponder un significado ha llevado a tratar de describir, desde una perspectiva semántica, el contenido semántico de las oraciones interrogativas. Para las oraciones se suele aceptar el *principio de composicionalidad* del significado, según el cual el contenido semántico de una estructura compleja deriva directamente de los contenidos de las formas simples que la integran y del tipo especial de relación sintáctica que entre ellas se establezca.

Dentro de la semántica veritativo-condicional, la noción de *significado* aparece estrechamente ligada a la de *verdad*: explicar el significado de una oración consiste en especificar las condiciones en que dicha oración es verdadera. Ahora bien, si se acepta esta perspectiva, las oraciones interrogativas plantean inmediatamente un grave problema: de ellas podemos decir que son apropiadas o inapropiadas, pertinentes o irrelevantes, pero no que sean verdaderas o falsas.

La razón estriba en que las interrogativas no son proposiciones, sino funciones proposicionales abiertas. No son proposiciones porque contienen al menos una variable sin especificar: la variable corresponde al signo de polaridad positiva/negativa en el caso de las interrogativas generales, y a uno de los constituyentes de la oración en las interrogativas parciales. Esta situación coloca a las interrogativas, de entrada, fuera del ámbito de la semántica.

Sin embargo, existen también buenas razones para intentar dar cuenta del significado de las interrogativas. De un lado, hay que explicar la relación sistemática que existe entre una oración interrogativa y la oración declarativa correspondiente, a la que sí puede asignarse un valor veritativo. De otro, las interrogativas parecen comportarse como las declarativas con respecto a algunos fenómenos típicamente semánticos, y especialmente con respecto a la presuposición. Para poder asignar un valor veritativo a (2)a es necesario, entre otras cosas, que la presuposición (2)b sea verdadera; si no lo es, (2)a probablemente no puede ser ni verdadera ni falsa.

- (2) a. Juan ha dejado de fumar
b. Juan solía fumar

Pues bien, de un modo análogo, la verdad de (2)b se convierte también en una condición necesaria para que la interrogativa de (3) sea relevante y tenga sentido:

- (3) ¿Ha dejado de fumar Juan?

La cuestión es, entonces, conciliar la imposibilidad de tratar las fórmulas proposicionales abiertas en términos de condiciones de verdad, con la necesidad de dar cuenta del hecho de que las interrogativas pueden mantener relaciones típicamente semánticas con otras proposiciones. Se han propuesto diferentes soluciones, que pueden englobarse en dos grupos:

- I) *teoría del conjunto de respuestas*, basada en la idea de que la solución debe buscarse en la existencia de un estrecho vínculo entre pregunta y respuesta; y
- II) *teoría del imperativo epistémico*, que pretende descubrir el significado constante subyacente a todos los usos de las interrogaciones.

2.1. LA TEORÍA DEL CONJUNTO DE RESPUESTAS

La teoría del conjunto de respuestas sostiene que una pregunta no es un elemento único, sino que define una clase entera que incluye todas las respuestas suficientes. Una respuesta es suficiente cuando su forma está lógicamente predeterminada por la de la pregunta. Para Belnap (1966), por ejemplo, pregunta y respuesta forman una unidad indisociable. De este modo, puede decirse que una pregunta es verdadera cuando lo es alguna de sus respuestas. Se trata, por tanto, de contar con un elemento que sirva de cierre a la fórmula abierta, y que permita obtener una estructura semejante a la declarativa, a la que se puedan ya asignar valores de verdad.

2.2. LA TEORÍA DEL IMPERATIVO EPISTÉMICO

La teoría del imperativo epistémico se basa en la idea de uso característico de una oración. En el caso que nos ocupa, parte del supuesto de que el uso primario de las oraciones interrogativas es el de

servir como medio de obtener una respuesta. Hintikka (1981: 56) señala a este respecto que

Casi todo el mundo está de acuerdo en ver en una pregunta una petición de información. Hay, por tanto, buenas razones para encontrar en una pregunta el doble aspecto siguiente:

- 1) la especificación de una cierta información (de un cierto estado epistémico); y
- 2) una petición para que la información así especificada sea dada al emisor (es decir, para que ese estado sea llevado al conocimiento del que preguntó).

El sistema propuesto por Hintikka considera la existencia de dos operadores, el imperativo y el epistémico, que traducen al lenguaje lógico el doble aspecto de las preguntas. De este modo, el significado de las preguntas no queda reducido a su contenido proposicional, como sugería la teoría del conjunto de respuestas. Cualquier pregunta puede descomponerse en cuatro partes diferentes:

- I) *desideratum*: estado epistémico que el emisor pretende lograr;
- II) *operador imperativo*: operador que refleja la petición;
- III) *presuposición*: parte del contenido proposicional que se afirma implícitamente al preguntar; y
- IV) *matriz*: forma del contenido de la pregunta.

Dentro de este modelo, una pregunta como la de (4)

- (4) ¿Quién ha venido?

recibirá la representación formal que aparece en (5):

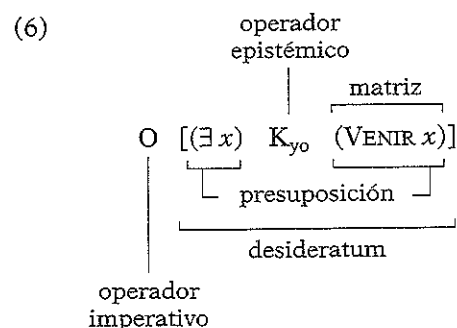
- (5) $O[(\exists x) K_{yo}(\text{VENIR } x)]$

donde

O = operador imperativo
 K_{yo} = operador epistémico referido al emisor

El operador imperativo O se interpreta como *Haz de manera que...*, y tiene como ámbito la parte de la fórmula situada a su derecha (la que aparece entre corchetes), que es el *desideratum*. Éste, a su vez, se interpreta como *Existe al menos un x, tal que yo sé que x ha venido*.

Eliminando el operador epistémico K_{yo} se obtiene la *presuposición*. Y la *matriz* es la parte de la estructura que proporciona la forma de la respuesta, es decir, VENIR x . Las diferentes partes quedan reflejadas en (6):



que recibe la siguiente interpretación:

- (7) Haz de manera que yo sepa si existe al menos un x tal que x ha venido

De este modo, las interrogativas se convierten en tipos particulares de oraciones imperativo-epistémicas. Se obtiene, así, una manera de poder asignarles valores veritativos. La verdad deriva directamente de la presuposición: una pregunta es verdadera si lo son también todas las presuposiciones que contenga.

2.3. LA PERSPECTIVA «SINTÁCTICA»

Las dos propuestas que acabamos de resumir se sitúan dentro del terreno de la lógica y su principal objetivo es el de encontrar un sistema formal que permita convertir la oración interrogativa en declarativa para poder integrar la descripción de su significado dentro de una semántica veritativo-condicional.

Desde el punto de vista de la sintaxis, se ha tratado de explicar la relación sintáctica —y, por lo tanto, semántica— entre las interrogativas y las declarativas correspondientes. La idea fundamental dentro de los análisis generativistas de los años sesenta era la de encontrar un elemento subyacente que funcionase, a la vez, como inductor de las transformaciones (la anteposición de la palabra interrogativa, o la entonación característica), y como responsable de las diferencias de sig-

nificado. Este elemento era, en un principio, un morfema abstracto, como se muestra en (8):

- (8) Q (Alguien ha venido)

 ¿Quién ha venido?

Con el desarrollo de la semántica generativa, las propuestas se hicieron más concretas, y se postuló la existencia de un predicado realizativo abstracto (véase lo dicho a este respecto en las secciones 2.2 y 2.4 del capítulo 4), que daba lugar a una estructura profunda parafraseable por

- (9) Yo te pregunto quién ha venido

Para las interrogativas que no son preguntas, hay que suponer que varían los rasgos constitutivos de dicho predicado abstracto:

- (10) a. ¿Me prestas el diccionario?
 b. Yo te pido que me prestes el diccionario
- (11) a. ¿Te vienes al cine?
 b. Yo te sugiero que vengas al cine

Puesto que muchas interrogativas pueden realizar varios tipos de actos, sus estructuras profundas se multiplicarían extraordinariamente, restando poder explicativo a la teoría.

2.4. LOS PROBLEMAS DEL ENFOQUE SEMÁNTICO

Como hemos visto repetidamente, la relación entre forma gramatical y uso discursivo resulta ser multívoca, y ello explica los problemas con que se encuentran tanto las descripciones tradicionales como los enfoques semánticos más modernos: una misma estructura formal puede utilizarse para realizar actos de habla bien distintos (es decir, puede recubrir diferentes actitudes del que habla). Las superposiciones en la clasificación tradicional nacen como resultado de la colisión entre dos criterios diferentes: uno, gramatical, determinado por las reglas de formación de las oraciones; y otro, pragmático, basado en las condiciones de la situación.

En el caso de las teorías semánticas o de los enfoques sintácticos

que acabamos de resumir, el problema sigue siendo el mismo: se está describiendo el significado de una estructura oracional en términos de uno de los usos que pueden hacer los hablantes cuando realizan dicha estructura en un enunciado. Esta perspectiva de análisis es no sólo legítima, sino imprescindible; pero no es tarea de la teoría semántica, cuya misión es ocuparse exclusivamente de la relación *expresión/contenido semántico*. De hecho, la teoría del imperativo epistémico resulta más útil como modelo pragmático de un tipo específico de comportamiento lingüístico, que como un sistema para analizar las relaciones sistemáticas entre la forma de las expresiones y su contenido.

3. La solución pragmática

Desde un punto de vista pragmático es necesario ofrecer una explicación que sea, a la vez, compatible con una caracterización semántica unificada, y capaz de dar cuenta de las diferentes clases de usos posibles. Por ello, hay que establecer, en primer lugar, cuál es la caracterización semántica que va a usarse como base.

La que aquí adoptaremos es una reelaboración de las ideas presentadas con más detalle en Escandell Vidal (1988), y es la siguiente. Contempladas desde una perspectiva semántica, las oraciones interrogativas se presentan, efectivamente, como estructuras proposicionales abiertas, es decir, como funciones lógicas que contienen, al menos, una variable. Dicha variable semántica tiene siempre —como es esperable— un correlato formal específico: el tonema final ascendente de las interrogativas generales representa la falta del signo de polaridad; y la palabra interrogativa preverbal de las interrogativas parciales sustituye a uno de los elementos del predicado. La descripción que puede hacer la semántica debe detenerse ahí: los valores que adquieren las interrogativas en el discurso son consecuencia de la intención del emisor y de las condiciones que rodeen su emisión. Por ello, no resulta adecuado ni pretender derivarlas de la forma misma de la oración, ni intentar reducirlas a una serie de respuestas.

De hecho, exponer una estructura proposicional abierta no implica necesariamente ni que la presencia de la variable responda a un desconocimiento real, ni que se esté pidiendo la solución a esa fórmula, ni siquiera que exista un destinatario: todas éstas son ya cuestiones de naturaleza pragmática, que no se definen en función de mecanismos exclusivamente gramaticales y que no pueden formar parte, por tanto, de la semántica.

Por otra parte, la diversidad de valores que pueden adquirir las interrogativas no hace fácil la tarea de descubrir y explicar de manera

sencilla cuáles son los principios que regulan su uso en la conversación. Sin embargo, las condiciones de su empleo se aprenden sin grandes dificultades y parecen funcionar de manera semejante en todas las lenguas. Ello sugiere —trataré de mostrarlo a continuación— que, tras la diversidad aparente, hay pocos principios, y muy generales.

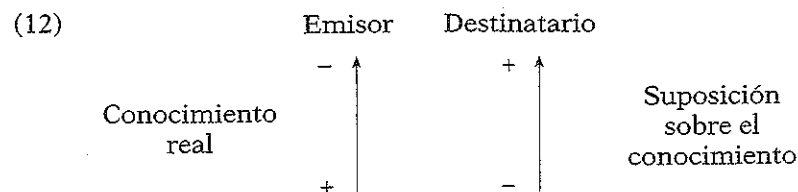
Efectivamente, desde Grice se ha señalado repetidamente la existencia de diversos principios fundamentales que representan tendencias contrapuestas y que permiten tipificar algunos conflictos comunicativos. En la sección 3.1 del capítulo 8 hablamos de la tensión que se produce entre los principios que regulan la transmisión eficaz de información, por una parte, y las estrategias que se orientan hacia el mantenimiento de las relaciones sociales, por otra. Dependiendo de cuál sea el objetivo principal del tipo de discurso, prevalecerán unos u otras.

La idea que defenderé es la de que los diferentes tipos de valores que habitualmente se reconocen en la emisión de enunciados interrogativos pueden explicarse como resultado de la existencia de dos tipos básicos de *objetivos discursivos*: los *transaccionales* (aquellos en que prima la vertiente informativa), y los *interaccionales* (los dominados por la vertiente social). La presentación de una fórmula abierta —es decir, de una forma proposicional que contiene una variable sin especificar— puede colocarse bien al servicio de la información, bien al servicio de la cortesía; de este modo, se obtiene una primera gran división de los usos interrogativos en dos clases. Puesto que la noción básica es la del *objetivo discursivo* (o *intención discursiva*), el punto de vista que adoptaré es el del emisor, es decir, el que corresponde a la producción de los enunciados.

3.1. LOS ENUNCIADOS INTERROGATIVOS EN LOS DISCURSOS TRANSACCIONALES

Sabemos que en el funcionamiento de los mecanismos pragmáticos (tanto en la producción de enunciados como en su interpretación) son decisivos los conocimientos y las creencias de los participantes, incluidos los conocimientos compartidos y las suposiciones de cada uno sobre los conocimientos del otro. Pues bien, en muchas ocasiones el emisor parte del supuesto de que hay una diferencia notable entre su propio conocimiento y el que le atribuye al destinatario. En estos casos, lo importante no es que el emisor establezca una comparación objetiva entre los conocimientos de uno y otro; lo que cuenta es la imagen que se ha formado tanto de su propio grado de conocimiento como del de su interlocutor. Obviamente, el emisor puede estar equi-

vocado en sus hipótesis; pero ello no modifica los supuestos en que se basan sus intervenciones: simplemente los hace inadecuados. La situación que acabamos de describir corresponde a aquellos casos en que la comunicación se sitúa dentro de la parcela transaccional, y puede representarse como en (12):



De acuerdo con ello, cuando los objetivos son transaccionales, la variable interrogativa tenderá a interpretarse inmediatamente como una variable informativa, esto es, como un comodín que reemplaza a una pieza de información que falta. La transacción consistirá, precisamente, en un intercambio de información, esto es, en un intento de nivelar o igualar la diferencia existente entre los estados cognoscitivos de los participantes en la interacción verbal, como se dijo en la sección 2.1 del capítulo 2.

El esquema de (12) muestra que el conocimiento puede concebirse como una realidad escalar. De este modo, los diferentes valores que adquieren los enunciados interrogativos se interpretan como diferentes puntos en la escala. Veamos a continuación cuáles son esos valores.

En la zona más alta de la escala se sitúan las *preguntas*. Éstas constituyen la subclase de enunciados interrogativos que el emisor formula con la intención de obtener una información, y reflejan, por tanto, la situación en que el menor grado de conocimiento del emisor va acompañado por la suposición de que el destinatario sí posee un mayor conocimiento (recuérdese a este respecto lo dicho en la sección 2.3 del capítulo 4).

Pero las preguntas no son, ni mucho menos, el único tipo de interrogativas al servicio de un objetivo transaccional: las demás zonas de la escala pueden «llenarse» también con otros usos de los enunciados interrogativos. Si el desconocimiento del emisor no es absoluto, sino que alberga alguna idea de cuál puede ser la información que debe reemplazar la variable, estamos ante un caso de *interrogación orientada*. El emisor ya no es del todo neutral ante las posibilidades que pueden reemplazar la variable, y la intención de su enunciado es que el interlocutor confirme su suposición. Los grados de certeza pueden ser

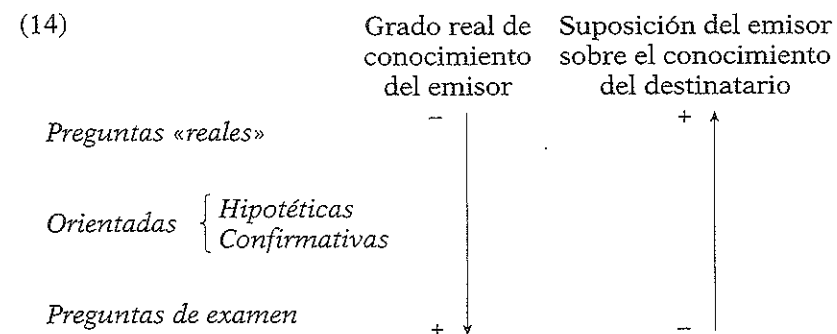
diferentes, lo cual da lugar a diversas subclases de interrogaciones orientadas:

- (13) a. ¿Qué te pasa? ¿Estás cansado?
b. ¿No crees que ha jugado sucio con nosotros?

Con el uso de (13)a el emisor quiere obtener una información, pero inmediatamente avanza como hipótesis la respuesta que cree más probable. El caso de (13)b, en cambio, su certeza es mucho más alta, y lo que pretende es que el destinatario confirme y comparta su apreciación. El estado cognoscitivo del emisor contrasta en ambas situaciones con el que le atribuye al destinatario: cuando enuncia (13)a, el emisor supone que el grado de certeza de su interlocutor es claramente superior al suyo; cuando emite (13)b, considera que su propio conocimiento (u opinión) es más fuerte que la del destinatario.

Finalmente, el punto más bajo de la escala lo ocupan los enunciados que funcionan de manera inversa a las preguntas, es decir, aquellos en que el conocimiento del emisor es máximo, y la suposición sobre el conocimiento del destinatario es mínima. El ejemplo más claro de esta situación lo ofrecen las *preguntas de examen*. Son consecuencia de una situación institucionalizada en la que se parte de la base de que quien formula la pregunta conoce la respuesta, mientras que no se hace ninguna suposición previa sobre el conocimiento del que debe responder. La transacción consiste en que, una vez que el destinatario ha dado su solución, el emisor debe atribuirle, de manera convencional, un determinado grado de conocimiento.

Si trasladamos estos tipos de valores al esquema de (12), obtenemos una caracterización como la de (14):



Todos los casos que acabamos de ver tienen, pues, en común el hecho de que parten de una situación de conocimiento desigual. Al ser

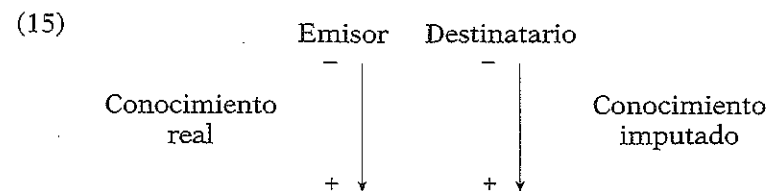
diferente el grado de información de emisor y destinatario, el objetivo de la comunicación es básicamente transaccional (de intercambio de información). Ello implica que los principios reguladores del intercambio serán semejantes al principio de cooperación de Grice o al principio de relevancia de Sperber y Wilson, y la presencia de la variable interrogativa corresponderá a un deseo del emisor de que el destinatario dé solución a esa incógnita. Nótese, de todas formas, que lo que acabamos de decir no exige necesariamente que la variable responda a un desconocimiento efectivo del emisor: simplemente se afirma que el carácter transaccional del intercambio obliga convencionalmente al destinatario a que responda.

Los valores de los enunciados interrogativos que hemos considerado hasta aquí se basan en la diversidad de los estados cognoscitivos de los interlocutores en un discurso de tipo transaccional. Sin embargo —como veremos a continuación—, estos casos no agotan la totalidad de los usos posibles.

3.2. LOS ENUNCIADOS INTERROGATIVOS EN LOS DISCURSOS INTERACCIONALES

El segundo gran grupo de usos es el que depende de los objetivos interaccionales. Como vimos en el capítulo 8, las estrategias de cortesía pueden entrar en conflicto con los principios que aseguran una transmisión eficaz; pero, a cambio, se colocan al servicio del emisor en su intento de mantener buenas relaciones sociales con su interlocutor, o de evitar y mitigar los conflictos que pudieran derivarse de su interacción. De acuerdo con el modelo de Brown y Levinson (1987) —introducido en la sección 3.4 del capítulo 8—, las estrategias de cortesía compensatoria pueden orientarse, bien hacia la faceta positiva de la imagen pública, bien hacia su faceta negativa. La cortesía positiva trata de colmar el deseo del interlocutor de ser apreciado por los demás, y de que éstos compartan también sus propios deseos; la cortesía negativa quiere respetar el deseo de tener libertad de acción y de no sufrir imposiciones externas. Pues bien, los enunciados interrogativos pueden servir también a los intereses de la cortesía, tanto de la positiva como de la negativa.

Comencemos por la cortesía positiva. En la sección anterior nos hemos ocupado de los casos en que el conocimiento de los interlocutores se supone desigual. Sin embargo, en muchas ocasiones los conocimientos pueden coincidir: el emisor puede ignorar algo y suponer que su interlocutor también lo ignora, o puede saber algo y creer que el destinatario también lo sabe. Las dos escalas ya no estarán contrapuestas, sino que presentarán la misma dirección:



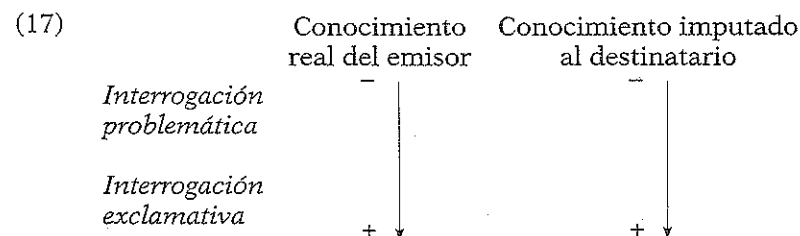
Resulta evidente que en este caso la suposición-clave es la de que los interlocutores comparten un determinado estado cognoscitivo. Veamos un par de ejemplos:

- (16) a. ¿Hasta cuándo van a durar las injusticias en el mundo?
b. ¡Hola! ¿Ya has vuelto?

No es difícil imaginar que el enunciado de (16)a expresa un desconocimiento del emisor, que se corresponde con un desconocimiento similar del destinatario: la interrogativa se sitúa en la zona superior de la escala. Por otro lado, (16)b explota la posibilidad contraria, es decir, aquella en la que las circunstancias hacen evidente que el conocimiento es compartido.

La presencia de la variable responde a un desconocimiento real en el primer caso, pero no se espera obtener una solución del interlocutor. En este sentido, la situación se presta especialmente a ser utilizada a favor de una estrategia de cortesía positiva, en la que se enfatice la semejanza entre los conocimientos del emisor y los del destinatario. El enunciado suele catalogarse como *interrogación problemática*, y su uso es habitualmente argumentativo. En el segundo caso, la variable no responde a un desconocimiento efectivo, pero al presentar el enunciado de esta manera, el emisor está favoreciendo también la cortesía positiva porque demuestra un interés evidente por todo lo relacionado con el destinatario. Suele conocerse como *interrogación exclamativa*.

Si trasladamos los datos al esquema de (15), el resultado que se obtiene es el de (17):



Los ejemplos anteriores tienen en común el hecho de que el discurso ya no es transaccional —ya no se trata de intercambiar información—, puesto que ya no se parte de una diferencia de conocimiento. Por ello, la presencia de la variable no se interpreta como una invitación a dar una respuesta informativa.

La cortesía negativa, por su parte, se dirige a demostrar al interlocutor que no se está tratando de limitar su libertad de acción, ni de imponerle nada. Las estrategias de cortesía negativa ayudan a mitigar la imposición del emisor, sea relativa a una actividad, sea relativa a una opinión. En el primer caso, se trata —como hemos dicho— de no limitar la libertad de acción del interlocutor, de ofrecerle opciones; en el segundo, de no imponerle un punto de vista determinado. La utilización de una interrogativa —es decir, de una estructura proposicional con una variable sin especificar— resulta particularmente apta para los casos en que el emisor trata de conseguir algo del destinatario sin que éste sienta que se le está coaccionando, ya que la forma misma refleja y sugiere el carácter abierto del enunciado.

Por lo que se refiere a las acciones, éstas pueden ser del emisor o del destinatario. Los tipos de valores se ordenan aquí de acuerdo con una escala que contemple el riesgo de posible amenaza para el interlocutor:

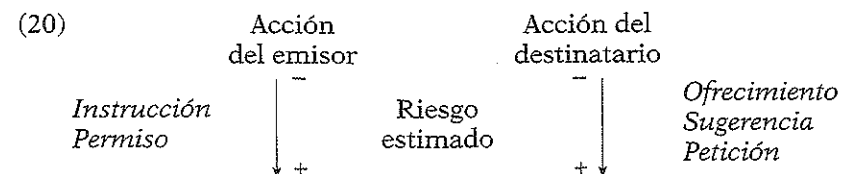
- (18) a. ¿Tengo que tirar ya?
b. ¿Puedo abrir la ventana?
- (19) a. ¿Te tomas una cerveza?
b. ¿Por qué no lo pintas de blanco?
c. ¿Me podrías prestar mil pesetas?

Los ejemplos de (18) presentan acciones del emisor. El de (18)a puede entenderse dentro de un intercambio en el que emisor y destinatario colaboran: se supone que la acción que propone el emisor es beneficiosa para el proyecto común. Puesto que el riesgo de imposición es mínimo, la interrogativa se entiende como una *petición de instrucción*. En (18)b el riesgo puede ser más acusado: la ventana abierta puede crear una corriente que moleste al destinatario. Puesto que el riesgo es aquí mayor, el enunciado se tipifica como una *petición de permiso*.

Los ejemplos de (19) se refieren todos a acciones del destinatario. En (19)a la acción se considera beneficiosa para el destinatario y el riesgo de amenaza es mínimo, así que el enunciado se entiende como un *ofrecimiento*. En (19)b el riesgo ha aumentado un poco, y el resul-

tado es una *sugerencia*. (19)c presenta un índice de riesgo mayor, y por eso lo conceptualizamos como una *petición*.

Los dos tipos de situaciones pueden esquematizarse como en (20):



El carácter abierto de la estructura interrogativa explica que todas las lenguas se valgan de ella como vehículo habitual para formular peticiones, sugerencias..., de manera cortés. Así se explican, por tanto, los actos indirectos comentados en las secciones 2.4 del capítulo 4, y 3.2 a 3.4 del capítulo 8.

Por lo que se refiere a las opiniones, la estrategia de cortesía consiste también en usar la fórmula interrogativa para «enmascarar» la imposición. Si una afirmación se presenta no como una aseveración categórica, sino como una estructura abierta, el riesgo de amenaza queda claramente mitigado:

- (21) ¿Puede haber algo más importante que la libertad?

En estos casos se habla de *interrogativas retóricas*. En general, suelen estar formuladas sobre creencias que se suponen compartidas, lo cual las acerca a las interrogativas exclamativas que veíamos más arriba: la diferencia entre ambos tipos radica, entre otras cosas, en que aquéllas se fundaban en un *conocimiento factual* compartido, mientras que éstas lo hacen sobre una *creencia* compartida. Lo interesante es que el mecanismo se utiliza en ocasiones para intentar hacer pasar como algo comúnmente aceptado lo que no es más que una opinión particular del emisor. Es lo que ocurre en enunciados como los de (22):

- (22) a. ¿Acaso un hombre así puede ser inocente?
b. ¿Quién (sino un idiota) votaría por él?

Pero incluso en estos casos, la fórmula interrogativa tiene la ventaja estratégica de que permite al emisor escudarse en que él sólo estaba planteando una posibilidad...

4. Conclusión

Las reflexiones que hemos hecho tienen dos consecuencias importantes. En primer lugar, las características formales que sirven para diferenciar externamente una oración interrogativa de otras modalidades oracionales (declarativas, imperativas...) son portadoras de un significado fijo, general, común a todas las realizaciones particulares de una oración interrogativa. Y en segundo lugar, los diferentes valores que un enunciado interrogativo puede tener (pregunta, petición de confirmación, ofrecimiento, sugerencia, afirmación enfática...) no dependen sólo de la configuración oracional, sino de la conjunción entre el significado que deriva de la estructura gramatical, de un lado, y de ciertos factores pragmáticos que rodean y conforman el acto de enunciación.

El objetivo discursivo se ha revelado como el factor que estructura los diferentes usos de los enunciados interrogativos. La tensión entre los principios que regulan la transmisión eficaz de información, y las estrategias que tienden a mantener las relaciones sociales, explica que en una gran parte de los casos, y sin conocer el contexto de emisión, los enunciados puedan parecer «ambiguos» entre las interpretaciones de tipo transaccional y las de tipo interaccional, como en (23):

- (23) a. ¿De dónde venimos?
b. ¿Alcanzas ese libro?

Tanto (23)a como (23)b pueden ser preguntas «reales»; pero además, (23)a puede ser una interrogación problemática, y (23)b puede entenderse como una petición. Serán los elementos precisos de la situación comunicativa (objetivo, conocimientos compartidos, entorno de emisión, relación entre los interlocutores...) los que determinen el valor concreto.

Lo que parece claro es que sólo postulando dos tipos diferentes de significado —uno semántico, dependiente de los procesos de codificación; y uno pragmático, anclado en los elementos que conforman la situación extralingüística— se puede dar cuenta adecuadamente de los diversos valores significativos de los enunciados interrogativos.

Lecturas recomendadas

Acero (1977) y Karttunen (1977) son buenos ejemplos de los intentos de abordar el estudio de las interrogativas desde la perspectiva de la semántica formal, mientras que Malone (1978) resume los planteamientos gramaticales.

Hudson (1975) y Huddleston (1994) son, sin duda, dos de los trabajos más representativos de la orientación pragmática, en la que también pueden incluirse las antologías de Hiz (1978), Meyer (1981), Chisholm (1984), y Kerbrat-Orecchioni (1991). Anscombe y Ducrot (1981) representa el punto de vista de la teoría de la argumentación; Wilson y Sperber (1988), Blakemore (1994) y Escandell Vidal (1996c) ofrecen diferentes perspectivas dentro de la teoría de la relevancia. Para el español, puede verse además Dumitrescu (1993), y Escandell Vidal (1984, 1988 y 1990).

CAPÍTULO 11

LA METÁFORA

1. Las explicaciones semánticas. 1.1. La teoría de la interacción de rasgos. 1.2. La teoría de la comparación elidida. 1.3. Los problemas de un enfoque semántico. — 2. Las soluciones pragmáticas. 2.1. La propuesta de Grice. 2.2. Las estrategias de interpretación de Searle. 2.3. Las metáforas en la teoría de la relevancia.

Como sabemos, uno de los principales problemas que debe tratar de resolver la teoría pragmática es el de cómo es posible que no siempre haya coincidencia entre lo que decimos y lo que queremos decir; y, sin duda, uno de los casos extremos en lo que a divergencia entre el significado literal y el significado que se pretende comunicar lo constituyen algunos de los usos que la retórica clásica ha catalogado tradicionalmente como *figuras*.

Éstas han recibido una secular atención, y se han analizado muy extensamente desde diferentes perspectivas. La que ha dado lugar a una bibliografía más extensa es, sin duda, la perspectiva literaria. Se ha tratado de los diferentes subtipos dentro de cada figura, de la originalidad o el valor literario, de las relaciones entre tipos de figuras y escuelas...

Por otro lado, sigue siendo habitual que los manuales de semántica dediquen uno de sus capítulos a figuras como la *metáfora*, la *metonimia* y la *sinécdoque* dentro de la parte dedicada a los cambios semánticos y a los «deslizamientos» de significado. Ello indica que dichas figuras se consideran como un tipo de fenómeno explicable en términos semánticos.

En este capítulo abordaremos el estudio de las metáforas desde una perspectiva radicalmente distinta: la perspectiva pragmática. No nos ocuparemos de ellas en cuanto fenómenos literarios, sino más bien de su presencia en la lengua común. Trataremos de mostrar que, para explicar adecuadamente las condiciones que determinan su uso,

es necesario un enfoque que pueda tomar en consideración elementos no estrictamente lingüísticos. Nos centraremos, por tanto, en cuestiones típicamente pragmáticas, como las siguientes:

- 
- I) cuáles son los mecanismos que las hacen posibles;
 - II) cuáles son los principios que determinan su producción por parte del emisor; y
 - III) cuáles son las estrategias que hacen posible su reconocimiento e interpretación correcta por parte del destinatario.

Desde Aristóteles la *metáfora* suele definirse como la utilización de una palabra para designar una realidad distinta a la que convencionalmente representa; es decir, se trata del uso de un signo por otro. Aunque hay una asociación inmediata que suele ligar el término *metáfora* a la lengua literaria, resulta claro que no se trata de un fenómeno exclusivo de este registro. Nuestro lenguaje cotidiano está lleno de ellas; por eso, los ejemplos que utilizaremos no serán literarios, sino del uso común, e ilustrarán la amplia gama de usos figurados de las palabras.

Algunas metáforas han quedado fosilizadas y ya se han lexicalizado completamente, de modo que el término que comenzó siendo metafórico es hoy a veces el único que conocemos para designar una determinada realidad o, al menos, el que nos parece más directo. Es el caso, por ejemplo, de *pupila*, originalmente 'huérfana menor de edad en relación con su tutor' y metafóricamente 'abertura en medio del iris del ojo de los vertebrados', que hoy ha perdido su valor metafórico y se ha convertido en un término común. Para recuperar la metáfora hay que recurrir a un sintagma de valor semejante: *la niña de los ojos*.

El factor que legitima los usos metafóricos se ha identificado habitualmente con la existencia de una relación de semejanza más o menos cercana entre las dos realidades que se ponen en relación. La pregunta que surge inmediatamente es la de cómo se llega a identificar la metáfora y cómo se acierta a dar con su significado. A continuación veremos algunas propuestas.

1. Las explicaciones semánticas

La corriente contemporánea que ve en la metáfora un fenómeno de tipo semántico parte, sobre todo, de la idea de que enunciados como los de (1) se reconocen como metáforas sin necesidad de tener que recurrir a ningún contexto o situación particular, ni a ningún supuesto sobre las intenciones del emisor:

- (1) a. Al final me tragué todo el discurso
- b. Es una mujer de hierro

Si el contexto resulta innecesario es —se dice— porque los propios significados básicos de las palabras puestas en relación son los responsables de los valores metafóricos. La explicación sobre cuál es el mecanismo concreto que hace esto posible ha tomado dos direcciones diversas:

- I) Teoría de la *interacción de rasgos*.
- II) Teoría de la *comparación elidida*.

1.1. LA TEORÍA DE LA INTERACCIÓN DE RASGOS

La *teoría de la interacción de rasgos* es probablemente la más difundida entre los lingüistas. Parte de la idea de que el significado léxico de cada palabra puede descomponerse en rasgos semánticos diferentes. Igual que decimos que el significado de una expresión compleja es consecuencia de la interacción entre los rasgos de los términos que se ponen en relación, el significado particular de una metáfora depende también de la combinación entre los rasgos semánticos de las unidades léxicas empleadas.

Lo que hace que las metáforas constituyan un caso algo especial es que se producen —y por ello se reconocen— cuando se combinan sintagmáticamente dos o más unidades léxicas con rasgos incompatibles. En el caso de (1)a, por ejemplo, lo que nos permite identificar la metáfora sería la incompatibilidad entre el rasgo [+concreto] que exige *tragar* a su complemento, y el rasgo [-concreto] que inherentemente lleva la palabra *discurso*. El conflicto entre esos rasgos da lugar a una interpretación que modifica el contenido semántico de los términos afectados. En la interpretación, o *tragar* modifica sus exigencias para admitir un complemento abstracto, o la palabra *discurso* adquiere el rasgo [+concreto]. De modo análogo, en (1)b las propiedades atribuidas al hierro como metal (dureza, inflexibilidad, resistencia...) pasan a aplicarse a la mujer. Así, las metáforas amplían los contenidos de los términos que relacionan y crean nuevos valores significativos que producen imágenes, impresiones y sentimientos nuevos.

1.2. LA TEORÍA DE LA COMPARACIÓN ELIDIDA

La *teoría de la comparación elidida* se basa en la idea clásica de que tras toda metáfora hay una comparación subyacente; o, dicho de otro

modo, que puede establecerse una relación sistemática (tanto sintáctica como semántica) entre la estructura que contiene explícitamente el elemento de comparación y aquella otra —la metáfora— en que dicho elemento está implícito. La interpretación de una metáfora pasa necesariamente por la reconstrucción de la comparación: toda metáfora es, desde este punto de vista, reductible a una estructura comparativa, en la que todos los elementos que contribuyen a su significado aparecen expresados de forma explícita.

Una de las versiones más radicales de esta idea es la que presenta Miller (1979). Para poder ofrecer una formalización de las relaciones existentes entre metáforas y comparaciones, comienza distinguiendo tres tipos de metáfora:

- I) *Nominal o atributiva*: SER (x, y), donde x es el término real, e y es el término metafórico, puestos en relación por medio de la cópula *ser*.
- II) *Predicativa*: $G(x)$, donde G representa un predicado metafórico, y x es un término real.
- III) *Oracional*: $G(y)$, donde G es un predicado, e y es su argumento, ambos metafóricos.

Los tres tipos pueden ejemplificarse respectivamente como en (2):

- (2) a. Juan es un plomo
- b. Juan rebuzna
- c. La pelota está sobre el tejado

Las metáforas *nominales* responden al esquema SER (x, y). La comparación subyacente a (2)a es

- (3) Juan es pesado como un plomo

en la que hay que suplir la propiedad con respecto a la cual se comparan *Juan* y *un plomo*. Según Miller, este tipo de metáforas se interpretan de acuerdo con el patrón general propuesto en (4):

- (4) $\text{SER } (x, y) \leftrightarrow \exists F \exists G (\text{SIMILAR } (F(x)), (G(y)))$

La fórmula anterior debe entenderse del modo siguiente: afirmar que x es y equivale a decir que existe una propiedad F y existe una propiedad G tales, que el predicar la propiedad F respecto de x es similar a predicar la propiedad G respecto de y . Traducido a los términos concretos del ejemplo (2)a, la fórmula ofrece el siguiente resultado:

- (5) $\text{SER } (\text{Juan}, \text{un plomo}) \leftrightarrow \exists \text{ INSISTENTE } \exists \text{ PESADO } (\text{SIMILAR } (\text{INSISTENTE } (\text{Juan})), (\text{PESADO } (\text{plomo})))$

Decir que *Juan es un plomo* equivale a decir que *ser insistente* dicho de Juan es similar a *ser pesado* dicho de un plomo.

Las metáforas *predicativas* funcionan de un modo semejante. El término elidido en el caso del ejemplo (2)b es el que aparece en (6):

- (6) Juan rebuzna como un burro

La fórmula general para su interpretación es

- (7) $G(x) \leftrightarrow \exists F \exists y (\text{SIMILAR } (F(x)), (G(y)))$

que, en el caso que nos ocupa, se convierte en

- (8) $\text{REBUZNAR } (\text{Juan}) \leftrightarrow \exists \text{ HABLAR } \exists \text{ burro } (\text{SIMILAR } (\text{HABLAR } (\text{Juan})), (\text{REBUZNAR } (\text{burro})))$

Afirmar que Juan rebuzna equivale a decir que el resultado de aplicar el predicado *hablar* a Juan es semejante al del predicado *rebuznar* aplicado a un burro.

Por último, en las metáforas *oracionales* como (2)c no hay una relación sintagmática entre términos reales y términos metafóricos: todos los términos son figurados, y lo que debe suplirse es la realidad a la que hacen referencia. La fórmula subyacente a esta clase es la que aparece en (9):

- (9) $G(y) \leftrightarrow \exists F \exists x (\text{SIMILAR } (F(x)), (G(y)))$

En el caso de (2)c, la interpretación es la de (10):

- (10) $\text{ESTAR SOBRE EL TEJADO } (\text{pelota}) \leftrightarrow \exists \text{ SER INCIERTA } \exists \text{ solución } (\text{SIMILAR } (\text{SER INCIERTA } (\text{solución})), (\text{ESTAR SOBRE EL TEJADO } (\text{pelota})))$

esto es, decir *la pelota está sobre el tejado* equivale a afirmar que hay una semejanza entre el hecho de que una pelota esté sobre un tejado y el que una solución sea incierta.

Estas fórmulas de conversión de las metáforas a estructuras comparativas tienen la ventaja de que presentan un análisis unificado de todos los tipos de metáfora: la segunda parte de cada interpretación (la parte señalada con la letra C) es siempre la misma, como puede verse en (11):

- (11)
- | | |
|----|--|
| a. | SER (x, y) $\leftrightarrow \exists F \exists G$ (SIMILAR ($F(x)$), ($G(y)$)) |
| b. | $G(x) \leftrightarrow \exists F \exists y$ (SIMILAR ($F(x)$), ($G(y)$)) |
| c. | $G(y) \leftrightarrow \exists F \exists x$ (SIMILAR ($F(x)$), ($G(y)$)) |
| | <div style="display: flex; justify-content: space-around; width: 100%;"> A B C </div> |

Lo que varía en cada caso es, por un lado, la información proporcionada por la metáfora (la parte A de la fórmula), y, por otro, la parte de la información que debe suplirse (la parte B). Si la metáfora es nominal, se dan dos argumentos, y los elementos que faltan son dos predicados: el que corresponde al término real y el del término metafórico; cuando la metáfora es predicativa, lo dado es el predicado metafórico y el término real, de modo que faltan el predicado correspondiente al argumento real y el término argumental metafórico; y, finalmente, en las metáforas oracionales se da una predicación metafórica y es necesario suplir la predicación real.

Sin embargo, como veremos en la sección siguiente, las explicaciones del significado metafórico que pretenden hacerse desde una perspectiva semántica plantean más problemas de los que resuelven.

1.3. LOS PROBLEMAS DE UN ENFOQUE SEMÁNTICO

Tanto la teoría de la comparación como la de la interacción han sido objeto de numerosas críticas, que se han ocupado de mostrar lo inadecuado de un tratamiento de la metáfora en términos semánticos. Todas ellas apuntan hacia la necesidad de un enfoque pragmático.

El argumento central en que se basa la teoría de la interacción es el de que la metáfora es una cuestión semántica ya que una metáfora se reconoce automáticamente en el momento en que se descubre la incompatibilidad de rasgos semánticos entre los términos puestos en relación. Sin embargo, es fácil ver que la incompatibilidad de rasgos no es una condición necesaria para la existencia de metáforas: no suele haberla en las metáforas oracionales del tipo de (2)c (*La pelota está sobre el tejado*); y no la hay tampoco en ejemplos como (12)a o (12)b:

- (12) a. Juan es un pirata
b. Juan está cantando

Pese a que no hay incompatibilidad de rasgos entre *Juan* y *pirata*, (12)a puede ser una metáfora ('Juan es un ladrón/desalmado/aprovechado...'), y recibir, por tanto, una interpretación no literal (esto es, diferente de 'Juan cruza los mares y asalta a otros barcos para robar-

les'). De modo semejante, (12)b se utiliza metafóricamente para indicar que Juan está delatando a sus compañeros o revelando un secreto, o que huele mal, y no sólo para decir que está produciendo cierto tipo de sonidos con la voz.

El mismo comportamiento puede observarse cuando las metáforas tienen forma negativa: se pierde la incompatibilidad de rasgos, pero no necesariamente el valor figurado:

- (13) a. Juan no es un lince
b. María no echaba chispas

La interpretación de los enunciados de (13) se basa necesariamente en la adecuada recuperación del sentido metafórico de *ser un lince* y *echar chispas*.

Por otro lado, es dudoso que la base de las metáforas sean siempre los rasgos semánticos. Para empezar, muchas metáforas se construyen no sobre propiedades semánticas de tipo lingüístico, sino sobre connotaciones o sobre propiedades contingentes de los objetos designados: (14)a puede emitirse con la intención de comunicar (14)b:

- (14) a. Juan es un cerdo
b. Juan es sucio/gloton

Sin embargo, parece difícil que una teoría semántica admita que *ser sucio* o *ser gloton* son rasgos semánticos inherentes de la palabra *cerdo*.

Otras veces, las propiedades atribuidas al objeto metafórico pueden ir incluso en contra de lo que el conocimiento real de los objetos permitiría predecir. El significado de (15)a se asocia habitualmente con (15)b:

- (15) a. Es una mujer de hierro
b. Es una mujer inflexible

Sin embargo, el hierro se caracteriza por ser un metal dúctil y maleable (deformable por medios mecánicos en frío, y que se puede laminar con facilidad): o sea, por ser flexible.

Finalmente, en muchas ocasiones uno de los términos que forma la metáfora carece de rasgos semánticos: es lo que ocurre cuando uno de los elementos es un nombre propio. Puesto que los nombres propios no tienen significado, es difícil suponer cómo podrían entrar en conflicto sus rasgos semánticos con los de otra palabra. En las metáforas del tipo de

- (16) a. Juan es una rata
b. África llora por la sequía

la única «colisión» que se produce es la que deriva del supuesto «natural» de que Juan es una persona y África un continente. Pero *ser una persona* o *ser un continente* no son rasgos semánticos de los nombres propios en sí mismos, sino —en todo caso— características de las entidades de la realidad por ellos designadas. De hecho, no supone ninguna contradicción el dar el nombre de *Juan* a una rata de laboratorio, o el de *África* a una persona...

Por lo que a la teoría de la comparación se refiere, también ésta ha recibido serias críticas. En primer lugar, no parece siempre adecuado afirmar que hay una correspondencia entre la metáfora y la comparación explícita; o, dicho de otro modo, no hay equivalentes literales de las expresiones metafóricas. Esto es así por varias razones. En la mayoría de las ocasiones, las sugerencias y las imágenes que suscita una metáfora no pueden reducirse a una única estructura comparativa, sino que resultan potencialmente ilimitadas. Además, las asociaciones que se establecen son en gran medida subjetivas, de modo que no pueden atribuirse sólo al contenido semántico de la metáfora. Las paráfrasis pueden, en todo caso, tratar de recoger la interpretación —más bien, una de las interpretaciones—; pero lo que parece claro es que no son en sentido estricto una traducción del contenido semántico de la oración.

Las que acabamos de señalar no son las únicas dificultades que se plantean. La teoría no aclara, por ejemplo, cómo se recupera la parte elidida de la comparación, es decir, cuál es el mecanismo semántico por el que se asigna un valor determinado a las incógnitas que figuran en las fórmulas de interpretación. De hecho, no siempre es fácil llegar a identificar la parte que falta. Una oración como (17)a responde a la fórmula de (17)b, que obliga a suplir los elementos que figuran subrayados, es decir, un predicado adecuado a *discurso* y un argumento para *tragar*; sin embargo, no resulta evidente de qué valores pueda tratarse en este caso:

- (17) a. Al final me tragué todo el discurso
b. $G(x) \leftrightarrow \exists F \exists y$ (SIMILAR ($F(x)$), ($G(y)$))
c. Me tragué el discurso como si fuera un ???

De otro lado, incluso en el caso en que podamos contar con una relación precisa de las propiedades que distinguen a un determinado elemento, no está claro cómo se selecciona la propiedad relevante para el sentido metafórico:

- (18) a. Es una mujer de hierro
b. Es una mujer {dúctil? / maleable? / tenaz? / gris azulada? / con un peso atómico de 55,19? / con un peso específico de 7,86 g/cm³? / ???}

Además, hemos visto que no es necesario que las propiedades atribuidas al término metafórico sean reales: en el caso de (18), como quedaba reflejado en (15), el predicado que se prefiere no se corresponde con las propiedades físicas del hierro. La fórmula predice también la existencia de los objetos que constituyen el término de comparación; sin embargo, ello no siempre es cierto:

- (19) a. María se esfumó
b. ESFUMARSE (*María*) $\leftrightarrow \exists$ MARCHARSE $\exists$ fantasma (SIMILAR (MARCHARSE (*María*)), (ESFUMARSE (*fantasma*)))

El ejemplo (19)a corresponde, de nuevo, al esquema de (17)b, y puede traducirse como en (19)b; pero no resulta deseable tener que comprometerse por ello a afirmar la existencia de los fantasmas... Finalmente, es también discutible que la relación sea siempre de estricta semejanza:

- (20) a. Él era un volcán
b. $SER(x, y) \leftrightarrow \exists F \exists G$ (SIMILAR ($F(x)$), ($G(y)$))
c. $SER(\text{él, un volcán}) \leftrightarrow \exists SER \text{ APASIONADO? } \exists \text{ ALCANZAR ALTAS TEMPERATURAS? / SER ARDIENTE? (SIMILAR (APASIONADO (\text{él})), (ARDIENTE (\text{volcán})))$

Suponiendo que los predicados que hay que suplir sean los correctos, la relación entre *ser apasionado* y *alcanzar altas temperaturas/ser ardiente* no es una relación de semejanza real, sino que ella misma resulta metafórica: un carácter primario, impulsivo, emotivo no guarda ninguna relación de semejanza con la temperatura de un objeto. Sin embargo, el uso de metáforas térmicas para referirse al carácter de las personas es, de hecho, uno de los más extendidos.

2. Las soluciones pragmáticas

Las críticas que hemos recogido ponen de relieve que un enfoque semántico de la metáfora no resulta adecuado: o bien no describe correctamente el significado de las metáforas, o bien no se desarrolla dentro de los límites de una teoría semántica. El principal problema

deriva de una identificación equivocada entre oración y enunciado. La semántica debe ocuparse del significado de las oraciones, y debe asignar a cada oración un significado determinado por sus propias reglas, sin traspasar el umbral de lo lingüístico. Según este principio, y como señala Davidson (1980: 238), desde un punto de vista estrictamente semántico, «las metáforas significan lo que significan las palabras que las componen en su sentido más literal: nada más».

Las oraciones, en cuanto entidades abstractas, sólo pueden evaluarse de acuerdo con sus propiedades formales. De este modo, lo único que puede decir una teoría semántica es que una oración como

(21) Este hombre es un buitre

es una falsedad categorial porque establece una clasificación anómala; pero no puede decir nada más sobre su interpretación. Sólo cuando la oración se realiza en una situación comunicativa concreta se convierte en un enunciado, y sólo entonces entran en funcionamiento las estrategias inferenciales que nos hacen interpretarla de la manera más relevante posible. Por ello, el ámbito adecuado para dar cuenta de los principios y estrategias que regulan el uso y la interpretación de las metáforas es el de la pragmática. La necesidad de un enfoque pragmático se basa, por tanto, en la comprobación de que, para interpretar las metáforas, no basta con los mecanismos de descodificación, sino que se requiere el concurso de principios deductivos más generales.

2.1. LA PROPUESTA DE GRICE

Grice (1975) propone una solución basada en el concepto de *implicatura*. Como adelantábamos en el apartado 2.2 del capítulo 5, Grice concibe las metáforas como tipos de violaciones abiertas de la primera máxima de cualidad (*No diga algo que crea falso*). Un enunciado como (21) es, efectivamente, una «burla» patente de este principio; si se quiere mantener la suposición de que el emisor está siendo cooperativo, hay que buscar la implicatura que restaure la vigencia de la máxima. Esta propuesta tiene ya la virtud de trasladar el problema al terreno de la pragmática, pero cuenta todavía con no pocos inconvenientes. En primer lugar, no proporciona un criterio fiable para identificar una metáfora, ya que no es cierto que todas las metáforas sean violaciones de la máxima de cualidad (es decir, no todas son falsedades evidentes). Algunas, como (22), serían, más bien, violaciones de la primera máxima de cantidad (*Que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo*):

(22) Juan es un animal

Si Juan es una persona, ello implica necesariamente que es un animal, así que el enunciado no es informativo en su sentido literal. Otras, como las metáforas oracionales, constituirían ejemplos de violación de la máxima de relación (*Diga cosas relevantes*):

(23) A: —¿Qué tal fue la reunión?
B: —Las espadas están en alto.

La respuesta de B no parece tener mucha relación desde el punto de vista formal con la pregunta de A; la relevancia habrá que buscarla por medio de una implicatura. En segundo lugar, la propuesta de Grice no puede dar cuenta de los pasos que sigue el proceso de interpretación.

2.2. LAS ESTRATEGIAS DE INTERPRETACIÓN DE SEARLE

Searle (1979), por su parte, tras presentar varios argumentos en contra de los análisis semánticos, aboga también por una explicación pragmática. Las metáforas presentan dos propiedades muy características:

- i) son restringidas: no se puede construir una metáfora sobre cualquiera de los sentidos en que una cosa se asemeja a otra; y
- ii) son sistemáticas: se pueden comunicar gracias a la existencia de un conjunto de principios compartido por emisor y destinatario.

En cuanto al primer aspecto, es fácil comprobar que las comparaciones explícitas presentan mayores posibilidades que las metáforas. Se puede decir algo como (24)a y se entiende perfectamente; en cambio, es difícil encontrar una interpretación satisfactoria para (24)b:

(24) a. María nada como un pez
b. María es un pez

Incluso si modificamos el enunciado para favorecer la lectura deseada, como en (25), la metáfora sigue sin resultar claramente interpretable:

(25) Esther Williams es un pez

Por lo que se refiere al carácter sistemático de la interpretación de las metáforas, es más una necesidad teórica para explicar su comprensión que una propiedad específica de los enunciados metafóricos.

Para Searle, la interpretación de las metáforas se basa en la existencia de ciertos patrones de inferencia que funcionan regularmente. En ellos pueden distinguirse tres tipos de estrategias diferentes:

- i) *de reconocimiento*: estrategias que permiten determinar si hay que buscar o no una interpretación metafórica;
- ii) *de cálculo*: estrategias para calcular los diferentes valores que se pueden asignar a la entidad con respecto a la cual dos elementos son semejantes; y
- iii) *de restricción*: estrategias para restringir las posibilidades calculadas, e identificar el factor concreto que sirve como fundamento de la metáfora.

Las estrategias de reconocimiento se basan en la existencia de algún tipo de anomalía si el enunciado se toma en sentido literal. La estrategia es más amplia que la propuesta en la teoría de la interacción de rasgos, porque no limita el ámbito de la anomalía al terreno semántico. La irregularidad puede ser, efectivamente, semántica, como veíamos en el caso de las falsedades categoriales del tipo de (21); pero en el enfoque de Searle, puede consistir también en una violación de los principios que regulan la conversación y los actos de habla. De este modo, se da cabida a las metáforas que se producen por violación de las máximas de cantidad o relación, como las de (22) y (23).

Las estrategias de cálculo suelen centrarse en la búsqueda de propiedades características del objeto designado por el término metafórico. Tampoco en esta ocasión es imprescindible que sean rasgos semánticos, de modo que se toman en cuenta todas las propiedades (reales o atribuidas) que nuestro conocimiento del mundo relaciona con dicha entidad.

Las estrategias de restricción pretenden acotar el número de valores posibles comparándolos con los que pueden resultar compatibles con los del término real.

Veamos un ejemplo del funcionamiento de tales estrategias. Romeo dice

(26) Julieta es el Sol

Tras haber reconocido la falsedad de la oración en su sentido literal, hay que buscar una lista de rasgos y propiedades características del Sol: entre otras pueden citarse *ser una estrella, ser un cuerpo gaseoso incandescente, tener 1.400.000 kilómetros de diámetro, estar a 150.000.000 kilómetros de la Tierra, ser el centro de nuestro sistema alrededor del cual giran los planetas, ser nuestra fuente de luz, vida y energía, etc.*; por último, hay que volver al término real para tratar de reconocer cuáles de esas propiedades pueden ser comunes: en este caso, tal vez las de *ser fuente de luz, vida y energía, o ser el centro de nuestro sistema, alrededor del cual gira lo demás...* De este modo, se obtiene una interpretación del tipo de las de (27):

- (27) a. Julieta es para mí una fuente de luz, vida y energía
- b. Julieta es el centro de mi vida

El modelo de Searle representa un paso muy importante en el conjunto de los tratamientos de la metáfora, especialmente porque muestra con claridad que las interpretaciones dependen decisivamente de estrategias, informaciones y conocimientos que no son estrictamente gramaticales.

2.3. LAS METÁFORAS EN LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA

Veamos ahora otra perspectiva: la de la teoría de Sperber y Wilson (1986a) (véase capítulo 7). En ella, las figuras, como todos los fenómenos que habitualmente consideramos parte del *estilo*, se consideran consecuencia de una búsqueda de mayor relevancia. El emisor que aspire a lograr un grado óptimo de relevancia dejará implícito todo aquello que crea que su interlocutor puede suplir con un esfuerzo menor que el que se requeriría para procesar el mensaje explícito.

Todos los tropos se caracterizan por ser tipos de enunciados en que el emisor expresa abiertamente una creencia que espera que nadie considere literalmente verdadera. En términos del análisis de Sperber y Wilson se diría que no hay coincidencia entre forma proposicional y explicatura, esto es, entre el contenido codificado y el contenido que el emisor trata de comunicar, de hacer manifiesto a su interlocutor. En el ejemplo

(28) Juan es un lince

la explicatura no equivale al significado literal de la proposición, que resultaría obviamente falso: el emisor no trata de comunicar que el in-

dividuo al que se refiere con el nombre de *Juan* es un mamífero carnívoro de la familia de los felídeos. De acuerdo con cuáles sean las condiciones de emisión, la explicatura puede parafrasearse más o menos como en (29)a, o como en (29)b:

- (29) a. Juan es muy listo
b. Juan es muy tonto

En el primer caso, la interpretación es metafórica; en el segundo, nos encontramos ante un caso de ironía.

Lo interesante es que los principios que determinan la interpretación de los tropos no son diferentes de los que entran en juego para la interpretación de los usos literales: no hay necesidad, por tanto, de proponer conjuntos de estrategias distintas. Y las figuras no son, en el fondo, más que un caso extremo de separación entre el contenido que se codifica y el que se pretende comunicar.

Lecturas recomendadas

A los usos no literales del lenguaje están dedicados Vanderveken (1991), la sección VII de la antología de Davis (1991), y muchas páginas estimulantes de Kerbrat-Orecchioni (1986).

Lakoff y Johnson (1980) se ha convertido ya en referencia obligada sobre la metáfora; a este libro podemos añadir los trabajos incluidos en Ortony (1979), como Black (1979); además Searle (1979a), Kleiber (1984a), Kittay (1987), Sperber y Wilson (1990), y Vicente (1992 y 1993).

La ironía es otro uso no literal que ha recibido mucha atención en los últimos años: véanse Kerbrat-Orecchioni (1981), Sperber y Wilson (1981), Leech (1983), Haverkate (1985 y 1990b), Wilson y Sperber (1992) y Mariscal Chichano (1994).

CAPÍTULO 12

PRAGMÁTICA Y LITERATURA

1. La literatura según un teórico de la pragmática. — 2. La perspectiva pragmática en la investigación literaria. 2.1. Los elementos de la situación comunicativa. 2.2. El problema de la referencia en la obra literaria. 2.3. Literatura y actos ilocutivos. 2.4. La función del lector y la inversión en el proceso inferencial. 2.5. La especificidad de la literatura desde el punto de vista pragmático. — 3. Literatura y convención social.

Encontrar una caracterización de qué es la literatura —una caracterización que permita distinguirla con nitidez de otros tipos de realizaciones textuales— ha sido, y sigue siendo, uno de los objetivos centrales de la teoría literaria. En algunas épocas se ha pensado que había temas y contenidos específicamente literarios; sin embargo, una amplia mirada a la literatura desmiente enseguida la validez de tal creencia. A partir de la idea de Jakobson de que en el lenguaje poético el elemento de la comunicación que predomina es el mensaje mismo, se ha desarrollado toda una corriente de estudios inmanentistas, que han tratado de buscar la especificidad de la literatura en las propiedades formales del lenguaje con el que está construida. Pese a su innegable interés, esta perspectiva resulta insuficiente, ya que es difícil encontrar propiedades formales o fenómenos lingüísticos comunes a todo tipo de obras literarias: no hay ni palabras, ni construcciones, ni tipos de estructuración particular que puedan considerarse exclusivos del lenguaje literario y que sirvan para caracterizar inequívocamente la literatura frente a lo demás. Dicho de otro modo, ningún rasgo lingüístico aislado puede convertirse en una condición necesaria o suficiente para determinar de manera automática la literariedad de un texto.

Por otro lado, puesto que hemos venido aceptando que la pragmática es la perspectiva que, dentro de la teoría lingüística, se ocupa de los principios que regulan el uso (la producción y la interpretación)

del lenguaje, y dado que la literatura es, de hecho, un tipo particular de uso del lenguaje, cabe preguntarse ahora si la pragmática tiene algo que decir acerca de la comunicación literaria: si la literariedad no reside exclusivamente ni en los contenidos, ni en la forma externa de presentarlos, puede tratar de buscarse una solución en las circunstancias que hacen de la literatura un acto de comunicación. En este capítulo trataremos de mostrar que la respuesta es necesariamente afirmativa: la adopción de una perspectiva pragmática puede contribuir decisivamente a delimitar con más precisión los criterios para establecer la frontera entre lo literario y lo no literario.

1. La literatura según un teórico de la pragmática

Aunque ninguno de los autores que hemos recorrido en los capítulos precedentes se ha dedicado en profundidad al análisis pragmático de la literatura, sin embargo en muchos de ellos pueden recogerse algunos comentarios interesantes sobre el modo y la medida en que la comunicación literaria se aparta de los principios establecidos para regular los usos cotidianos del lenguaje. Como muestra, recogeremos la opinión de Austin, que es quizá la más influyente y significativa.

Austin (1962) nota inmediatamente que las condiciones de adecuación de los actos ilocutivos —las que sirven para determinar si la realización de un acto es correcta, o si se ha producido alguna clase de infortunio— no pueden aplicarse, entre otros, en los casos en que el enunciado forma parte de una obra literaria:

En tales circunstancias, el lenguaje no se usa en serio, sino en modos y maneras que son *dependientes* de su uso normal. Estos modos y maneras caen dentro de la doctrina de las *decoloraciones* del lenguaje [Austin, 1962: 63].

Más adelante precisa lo que significa para él decir que el lenguaje no se usa *en serio*:

Hay usos «parásitos» del lenguaje, que no son «en serio», o no constituyen su «uso normal pleno». Pueden estar suspendidas las condiciones normales de referencia, o puede estar ausente cualquier intento de llevar a cabo un acto perlocucionario típico, o todo intento de lograr que mi interlocutor haga algo. Así, Walt Whitman no incita realmente al águila de la libertad a remontar el vuelo [Austin, 1962: 148].

La alusión a Whitman muestra bien claramente que Austin está pensando en la literatura cuando habla de estos usos.

En la comunicación literaria, por tanto, no están vigentes las reglas de adecuación: no se dan los requisitos exigidos, ni se generan las expectativas y los comportamientos habituales, ni se producen los efectos esperados; además, tampoco la referencia funciona del mismo modo en que lo hace en el empleo corriente. Sin embargo, no por ello los textos literarios se interpretan como muestras de constantes infortunios. Y es que los lectores *sabemos de antemano* que no cabe esperar que se satisfagan los principios que rigen los intercambios cotidianos. La consecuencia que de ello se deriva parece clara: tiene que haber *algo* en la literatura que la aparte de los usos ordinarios del lenguaje, que ponga sobre aviso a los destinatarios de que quedan suspendidas las convenciones corrientes, y que sea responsable de las variaciones observadas.

2. La perspectiva pragmática en la investigación literaria

Alentados por el interés de los comentarios del filósofo británico, diferentes teóricos de la literatura se han propuesto utilizar y extender el marco desarrollado primero por el propio Austin y después por el estadounidense Searle, para intentar lograr una caracterización en términos pragmáticos de qué es lo literario.

2.1. LOS ELEMENTOS DE LA SITUACIÓN COMUNICATIVA

Hemos visto que para dar cuenta de la producción e interpretación de los enunciados en la comunicación ordinaria hay que tener en cuenta los elementos que configuran la situación en que se produce el intercambio. Veamos ahora en qué medida la comunicación literaria dibuja un entorno comunicativo peculiar.

Lázaro Carreter (1980), partiendo del esquema de la comunicación lingüística de Jakobson, muestra que los elementos que lo integran (emisor, receptor, contexto, mensaje, código) presentan propiedades especiales cuando se trata de la comunicación literaria:

i) El *emisor* comienza por recibir un nombre especial: el de *autor*. Se trata de un emisor distante, que no conoce a sus receptores potenciales, y al que éstos, la mayoría de las veces, tampoco conocen personalmente. La intención que le lleva a emitir su mensaje no deriva de ninguna urgencia comunicativa inmediata ni de ninguna utilidad práctica: ni siquiera es seguro que sea él mismo quien nos habla desde las páginas de su obra. Su mensaje no nace sujeto a un contexto

definido, sino que se proyecta hacia otros tiempos y otros espacios. Además, tampoco desea respuesta, sino acogida: que su obra perdure y se difunda.

ii) El *receptor*, en contra de lo que ocurre normalmente, es el que tiene la iniciativa del contacto: es él quien se acerca al mensaje. Tampoco este acercamiento suele ser fruto de la urgencia comunicativa o la necesidad práctica. Su interacción con el emisor se realiza necesariamente a distancia: puede que no coincidan ni en el lugar ni en el tiempo. Por otro lado, y en virtud de este desconocimiento, el mensaje no está construido especialmente para él, sino que se le presenta como una realidad cerrada, conclusa: podrá asentir o disentir, pero nunca dialogar, replicar o modificarla.

iii) El *contexto* no es único y compartido, como ocurre en buena parte de la comunicación cotidiana. Pueden variar el lugar, la época, la cultura... No puede hablarse, por tanto, de un contexto «exterior» único. La obra literaria tiene que crear ella misma su propio contexto, con arreglo al cual todo debe ser interpretado.

iv) El *mensaje* nace para ser siempre de la misma manera, perdurable, distinto y distinguible. Forma y contenido se han concebido para ir siempre indisolublemente ligados.

v) El *código* no constituye un desvío de la norma común, sino un sistema propio: el de la lengua literaria. Además, cada tipo de género cuenta con sus propias convenciones y restricciones.

La comunicación literaria dibuja una situación de comunicación bien distinta de la que obtenemos no sólo en una interacción directa, sino también en otros tipos de comunicación diferida (desde una carta a un tratado científico).

Establecidos ya algunos elementos responsables de la especificidad de la comunicación literaria, la siguiente cuestión que hay que plantearse es la de cuáles son las consecuencias que se pueden derivar de todo ello.

2.2. EL PROBLEMA DE LA REFERENCIA EN LA OBRA LITERARIA

Sabemos que las palabras —al menos, muchas de ellas—, cuando se utilizan insertas en un enunciado concreto, tienen la propiedad de tener referencia. Ahora bien, si —como ocurre en la comunicación literaria— ese enunciado está desligado de una situación comunicativa concreta, entonces la manera de asignar referente a las expresiones referenciales tendrá que utilizar mecanismos diferentes.

Como señala Oomen (1975), los deícticos no funcionan de la for-

ma habitual. En una obra literaria, los pronombres de primera y segunda persona pueden recibir muy diversas interpretaciones. Pueden, efectivamente, identificar al emisor y al destinatario; pero no es necesario que esto sea así. Es posible que *yo* designe al autor, y que *tú* no se refiera al destinatario; o puede que el que habla sea diferente del autor, mientras que el destinatario sí pueda identificarse con el lector; puede que ninguno de ellos coincida; en muchos casos, no es fácil decidir a quién designan realmente esas personas gramaticales, y quizá ni siquiera sea relevante para la obra. *Tú* y *yo* pueden, pues, perder sus propiedades de referencia habituales. Y en la misma situación se encuentran los demás deícticos, desde los adverbios de localización espacial y temporal, hasta las referencias contenidas en la flexión de los verbos.

Las expresiones referenciales, por su parte, muestran un comportamiento semejante. Los nombres propios de referencia única, como *la Puerta del Sol* o *el 2 de Mayo de 1808*, suelen mantener sus referentes; otros, como *Sherlock Holmes* o *Caperucita roja*, no tienen un referente «real» fuera de la obra literaria que los crea, y uno puede referirse a ellos sólo en cuanto personajes de ficción. Con el resto de las expresiones referenciales se utiliza un mecanismo semejante: se construye todo un mundo propio, en el que el autor hace que las palabras refieran de una manera semejante a como lo hacen en la lengua «normal».

Las particularidades de la asignación de referente en las obras literarias no deben confundirse, por supuesto, con modificaciones en el significado. Como apunta Searle (1969: 87):

es esencial pensar que incluso en *Caperucita roja*, *roja* significa 'roja'. Las convenciones de ficción no cambian el significado de las palabras u otros elementos lingüísticos.

2.3. LITERATURA Y ACTOS ILOCUTIVOS

Dejando de lado el problema de la referencia, la mayor parte del interés de los estudiosos de la literatura ocupados en cuestiones pragmáticas se ha centrado en la idea de que los enunciados de la obra literaria no tienen las mismas propiedades ilocutivas que sus correlatos de la comunicación «normal».

Ohmann (1971) ha mostrado con detalle que las condiciones propuestas por Austin para los actos convencionalizados no pueden aplicarse estrictamente cuando estos actos forman parte de la literatura. Para empezar —y como señalábamos más arriba—, ni siquiera es se-

guro quién es el emisor: si es el autor mismo, o si es un personaje ficticio por él inventado. Así las cosas, no se puede decir, por ejemplo, si quien hace afirmaciones reúne los requisitos necesarios para hacerlas (esto es, si es la persona apropiada); sin embargo, esto es irrelevante para la obra. En segundo lugar, la literatura establece muchas referencias imperfectas; pero no por ello los actos resultan incompletos o defectuosos. En tercer lugar, el requisito de ajustarse a los hechos no tiene vigencia: las afirmaciones que se hacen pueden ser verdaderas o falsas; pero carece de importancia que lo sean o no. Además, se trata siempre de actos ilocutivos ante los que el lector no puede —no debe— reaccionar.

Todas estas características conducen a la idea de que en la literatura no se realizan actos de habla en sentido estricto; los que aparecen como tales son *representaciones de actos de habla*: no hay más que *imitaciones* de actos ilocutivos. Como afirma Ohmann (1971: 28):

Una obra literaria es un discurso abstraído, o separado, de las circunstancias y condiciones que hacen posibles los actos ilocutivos; es, por tanto, un discurso que carece de fuerza ilocutiva. [...] [un discurso] cuyas oraciones [entiéndase *enunciados*] carecen de la fuerza ilocutiva que les correspondería en condiciones normales. Su fuerza ilocutiva es *imétrica*.

Este carácter mimético explica, a su vez, varias peculiaridades más. T. van Dijk (1977a) señala que, mientras en la comunicación «normal» todo acto de habla se realiza con la intención de producir alguna modificación en el entorno, en la literatura no se impone nada: el acto de habla que se produce es *impresivo* o *ritual*, y tiene

la intención de cambiar la actitud del oyente con respecto al contexto (texto, hablante, etc.), especialmente las actitudes valorativas [van Dijk, 1977: 183].

Otra consecuencia decisiva es la de que, puesto que se trata de representaciones, no deben utilizarse los criterios de verdad habituales. Schmidt (1978: 203) ha dicho que en la comunicación estética rige el siguiente principio:

[que los participantes] de entrada no juzguen los objetos de comunicación interpretables referencialmente, o sus constituyentes, según criterios de verdad...

Esta «suspensión del juicio» es decisiva para la correcta interpretación de la obra literaria. Además, es importante notar que la ficción

es abierta, transparente: el autor, con sus diferentes fingimientos (el relativo a su persona, la imitación de actos ilocutivos, la falta de validez de las aserciones...), no pretende engañar al lector. La obra no está construida para que alguien la crea verdadera en todos sus aspectos. El lector lo sabe y lo acepta. Por otro lado, al tratarse de una representación, el texto no puede verse afectado por la interacción entre el autor y sus lectores, y, por tanto, su forma se hace definitiva.

Hemos visto, pues, cómo también desde el punto de vista de los actos ilocutivos la literatura resulta tener propiedades especiales: al tratarse de una representación, la fuerza ilocutiva desaparece, y los criterios habituales para juzgar los actos de habla quedan en suspenso.

2.4. LA FUNCIÓN DEL LECTOR Y LA INVERSIÓN EN EL PROCESO INFERENCIAL

Cabe preguntarse ahora cuál puede ser el papel del lector en este tipo peculiar de situación comunicativa. Pratt (1977) ha indicado que una de las características definidoras del concepto de *literatura* es precisamente la de la no participación del lector. Es cierto que la comunicación literaria presenta un claro ejemplo de comunicación monologante; es cierto también que el receptor no puede negociar ningún tipo de modificación del mensaje, y que no debe reaccionar ante los actos ilocutivos aunque parezca que van dirigidos a él; y, finalmente, es cierto que puede considerarse casi como un receptor ocasional, ya que con toda probabilidad el emisor no cifró su mensaje pensando específicamente en él.

Pero, por otro lado, resulta evidente que la suya no es una presencia pasiva: para empezar —y como hemos dicho—, es él quien toma la iniciativa de acercarse al mensaje. Además, a él le corresponde una tarea sin duda más compleja que la que realiza en la comunicación ordinaria, en el sentido de que, puesto que son más los elementos que faltan o que no están suficientemente especificados, es más lo que debe aportar. La participación del lector es, pues, cognoscitiva e imaginativa: tiene que utilizar sus conocimientos y capacidades para reconstruir todo el mundo de ficción que se representa ante sus ojos; debe imaginar quién es el emisor y quién el destinatario, cuál es el contexto, cuáles son los detalles de la localización de las acciones... Toda esta información debe inferirla a partir de su conocimiento de las convenciones que rigen los actos ilocutivos en la vida ordinaria: de los actos realizados en la obra literaria extrae juicios acerca de las intenciones de sus emisores y de las acciones que se están llevando a cabo. El emisor da muchos datos; pero es el lector quien crea el mar-

co en el que suceden las cosas. Es habitual que, cuando una novela se lleva al cine, la mayoría de la gente se sienta decepcionada por la adaptación cinematográfica, y afirme que «era mejor el libro». Sin entrar en casos concretos, lo que creo que sucede es que difícilmente coincidirán el marco imaginado por el lector y el creado por el adaptador, por lo que la sensación será siempre la de que no se ha hecho justicia al texto.

Con todo, el efecto más notable que produce la comunicación literaria en lo que se refiere a la participación del lector es, aparte de la suspensión del juicio, la inversión del proceso de inferencia. Hemos dicho en varias ocasiones que la interpretación de los enunciados utiliza conjuntamente la información codificada y la información situacional. Tanto una como otra nos vienen, en cierto modo, dadas: recibimos un mensaje, y lo recibimos ligado a una serie de circunstancias de emisión. De estas circunstancias, de lo que sabemos del emisor y de lo que sabemos del mundo, extraemos las inferencias pertinentes para lograr una lectura adecuada. En el caso de la literatura la situación vuelve a ser especial, ya que carecemos, en principio, de información suficiente sobre el emisor y sobre el entorno de emisión. Sólo disponemos del mensaje; y si podemos reconstruir lo que falta es precisamente a partir de lo que el propio mensaje sugiere. Conocido el mensaje, tenemos que inferir cuál es la situación en que debe integrarse. En este sentido, podemos decir que el camino de la lógica inferencial tiene que ser en parte el contrario. Como señala Ohmann (1972: 47):

La mimesis literaria invierte la dirección usual de inferencia del lector. Cuando participamos en el habla cotidiana, nos servimos de nuestro conocimiento sobre el hablante y sobre las circunstancias para valorar la adecuación de los actos de habla. Cuando participamos en la *mimesis*, damos por supuesta la adecuación de los actos hipotéticos, e inferimos un mundo a partir de las circunstancias requeridas para esa adecuación.

2.5. LA ESPECIFICIDAD DE LA LITERATURA DESDE EL PUNTO DE VISTA PRAGMÁTICO

Las reflexiones anteriores nos han servido para explorar algunos aspectos que revelan en qué medida el funcionamiento de las obras literarias, consideradas como piezas de comunicación, se aparta del de otros tipos de discursos.

Hemos visto cómo una parte central está ocupada por un proceso de *fictivización*: se finge la comunicación, se finge la existencia de un

emisor y un destinatario, se fingen acciones y personajes, se finge una actividad ilocutiva... La ficción debe ser, además, abierta, transparente. Para que ello sea posible, se necesita una *suspensión temporal de las reglas usuales* que gobiernan los intercambios comunicativos: quedan en suspenso los mecanismos de asignación de referencia, los criterios que determinan la verdad de los enunciados y las condiciones de adecuación que regulan los actos ilocutivos. Como consecuencia de ello, y al no existir una situación compartida, se produce una *inversión del sentido habitual de los procesos de inferencia*, que parten del texto para inferir todo el contexto.

La adopción de una perspectiva pragmática permite, pues, adoptar puntos de vista renovadores, que ayudan a trazar una imagen más fiel y detallada de las características propias de la comunicación literaria. De esta forma, hemos podido individualizar los rasgos que diferencian la literatura de otras formas de expresión verbal. Ello ha hecho posible acercarse a una caracterización más completa del hecho literario. De otro lado, esta misma perspectiva ha permitido también poner de relieve que las obras literarias no son, en el fondo, una realidad tan alejada del lenguaje cotidiano: los mismos instrumentos teóricos que habían dado buenos resultados en la descripción del funcionamiento de la comunicación ordinaria han servido para analizar y explicar lo que de distinto y distintivo hay en la literatura.

3. Literatura y convención social

La pragmática ha mostrado en qué medida puede ser útil para caracterizar algunos aspectos de la comunicación literaria. Queda, sin embargo, una cuestión decisiva sin resolver: cuando algo es literatura, ¿cómo lo sabemos? El tipo de lenguaje con que está construida una obra puede darnos una pista importante, pero nunca resulta un criterio absoluto: la literariedad no reside en las propiedades lingüísticas de un texto.

De otro lado, las modificaciones que hemos observado en los elementos de la situación comunicativa y las diferencias que de ello se derivan son más bien consecuencias —y no causas— del carácter literario de un texto. Dicho de otro modo, sólo porque sabemos que se trata de literatura damos por sentado que hay que contar con tales modificaciones: el emisor puede no ser el autor mismo, la referencia puede no funcionar de la manera habitual, la ficción no pretende engañar, los actos ilocutivos pierden su fuerza, las condiciones de verdad no están vigentes... Lo que queda sin explicar es cuál es el mecanismo que «detecta» la obra literaria e induce todos esos cambios.

La respuesta parece estar en el hecho de que la literatura es una institución social. La literatura nos viene dada por nuestra sociedad: una obra se ofrece ante nosotros como literaria, y entonces nosotros realizamos los ajustes cognoscitivos pertinentes. La manera en que una sociedad como la actual «informa» a sus miembros de que algo es literatura incluye a las editoriales, los canales de distribución, la crítica... Ello no implica, por supuesto, que se deba restar participación o poder de decisión al autor sobre el tipo de discurso a que se adscribe su obra; pero el autor que quiere escribir literatura debe conseguir que la sociedad y la cultura le otorguen la denominación que reclama. El argumento más claro a favor de esta idea es el de la literarización. Hay obras que, en principio, ni fueron concebidas como obras literarias, ni fueron consideradas como tales en su época; sin embargo, hoy gozan de un reconocimiento unánime como parte de la literatura. Es el caso de muchas cartas, memorias o diarios. Igualmente, una gran parte de lo que hoy consideramos literatura medieval probablemente en su momento no habría recibido tal tratamiento.

Así pues, considerar que algo es literatura es fruto de una convención social. Por ello, y como ocurre con todos los tipos de convención, hay que saber cómo reconocerla y cuáles son sus implicaciones. Los niños aprenden pronto que la narración que va encabezada por *Érase una vez...* tiene propiedades especiales, y la asocian con la necesidad de efectuar ciertas modificaciones en su patrón normal de interpretación. Ese conocimiento va perfeccionándose a medida que entramos en contacto con diferentes obras y diferentes géneros.

Las implicaciones son claras: como hemos dicho, la literatura impone una ruptura cognoscitiva con los principios que regulan el funcionamiento habitual del lenguaje, tanto en su forma como en su contenido. En cierto sentido, puede hablarse también de la existencia de condiciones de adecuación para la recepción de la obra literaria, cuyo incumplimiento puede dar lugar a diversos tipos de «infortunios». De hecho, la literatura misma ha explotado, a veces, la tensión existente entre los principios del mundo «real» y los del mundo creado por la ficción. Veamos, para terminar, dos ejemplos: el primero es el que presenta *El Quijote*; el segundo, el que propone *Alicia en el país de las maravillas*.

En la obra de Cervantes, el desencadenante de la acción es precisamente un desajuste en la aplicación de convenciones pragmáticas. La locura de Don Quijote consiste en que no es capaz de distinguir la comunicación literaria y la comunicación «normal», es decir, el mundo de la ficción y el mundo «real». El hidalgo manchego hace caso omiso de las condiciones institucionales, sociales y culturales que determinan el estatuto literario de los libros de caballerías; y, consi-

guientemente, no realiza en su mente los ajustes cognoscitivos que exigen las convenciones que gobiernan la recepción de la obra literaria: suspensión de los juicios de verdad, de la realidad ilocutiva de los enunciados, y del compromiso de existencia de los personajes, acciones y lugares citados. El resultado es que traslada a su actuación en la «vida real» las convenciones que ha aprendido en la obra literaria.

El caso de *Alicia en el país de las maravillas* presenta, en cambio, la faceta opuesta. En la obra de L. Carroll, Alicia es un personaje «real», con sus pautas de conducta «reales», que se ve inmerso, un poco a su pesar, en las nada convencionales condiciones que gobiernan un particular mundo de ficción. Así se explican sus constantes quejas y protestas ante la «falta de lógica» de los personajes y los acontecimientos.

Don Quijote pretende trasladar el mundo de ficción a la «realidad»; con Alicia, es lo «real» lo que se introduce en la ficción. En ambos casos, se produce una inadaptación del personaje al medio; y es que, como señalaba Austin, los enunciados de la literatura no pueden «tomarse en serio».

Lecturas recomendadas

La antología de Mayoral (1987) es, sin duda, la referencia obligada para adentrarse en el terreno de las relaciones entre pragmática y literatura. Contiene, además, una extensa bibliografía, a la que remito al lector interesado.

PRAGMÁTICA Y TEORÍA LINGÜÍSTICA

CAPÍTULO 13

EL CONOCIMIENTO PRAGMÁTICO

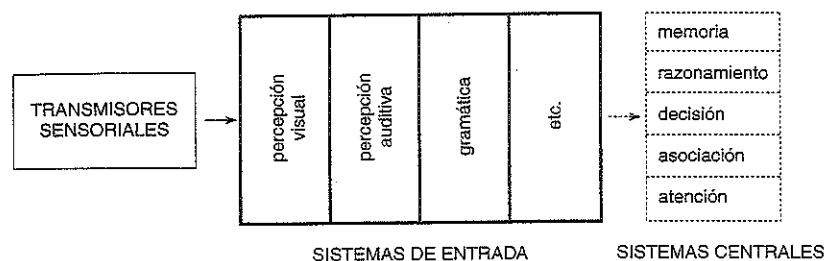
1. El lenguaje en la mente. — 2. La pragmática, ¿competencia o actuación?

1. El lenguaje en la mente

Una manera de plantear las relaciones entre lo pragmático y lo gramatical consiste en asomarse a lo que sabemos hoy sobre la organización de la actividad del cerebro. Hemos visto cómo las explicaciones pragmáticas recurren necesariamente a toda una amplia gama de procesos mentales, desde el almacenamiento de información hasta la deducción de inferencias complejas. De otro lado, hemos partido del supuesto de que los procesos gramaticales tienen lugar en un nivel autónomo, que funciona de acuerdo con sus propios principios. Mientras que los procesos inferenciales parecen ser comunes a todos los miembros de la especie humana, los mecanismos gramaticales difieren considerablemente de una lengua a otra. Ello sugiere que gramática y pragmática son —o, al menos, utilizan— capacidades cerebrales diversas. Una aproximación a las respuestas viene, pues, de la mano de la psicología, la neurología y la ciencia cognoscitiva.

Hoy suele admitirse que el aparato psíquico está constituido por un conjunto estructurado de sistemas diferentes: *transmisores sensoriales* (*sensory transducers*), *sistemas de entrada* (*input systems*) y *sistemas centrales* (*central systems*), tal y como se recoge en el esquema 13.1.

Cada uno de estos tipos de unidad tiene propiedades empíricas diferentes. Para empezar, cada sistema acepta sólo cierta clase de datos, es decir, las representaciones que vienen en un determinado «formato». Además, cada uno tiene una forma propia y específica de representar esta información y de procesarla. Los transmisores sensoriales recogen la información que procede del exterior —un tipo de información diferente para cada transmisor— y la envían a los sistemas de



ESQUEMA 13.1.

entrada. Éstos son sistemas deductivos altamente especializados en el procesamiento de diferentes tipos de informaciones, que elaboran los datos que aportan los transmisores sensoriales de acuerdo con sus principios, y que forman nuestra representación del carácter y el orden de las cosas. Esta representación sirve a su vez como punto de partida de los procesos que se llevarán a cabo en los sistemas centrales, que son los que determinan los diferentes estados mentales, tales como creencia, deseo, intención... Los sistemas centrales son los de tipo más general, y aceptan informaciones provenientes de los otros sistemas. Una de las exposiciones de esta materia más difundidas entre los lingüistas es la de Fodor (1983).

Para ilustrar estos procesos, tomaremos como ejemplo la percepción de la música. Como señala Roederer (1982), en ella aparecen claramente involucrados los tres tipos de sistemas. En primer lugar, es necesario que haya una percepción física de los sonidos: de ello se encargan los órganos auditivos, que recogen las diferentes variaciones físicas del sonido (frecuencias, timbres, intensidades y duraciones), y que funcionan como transmisores sensoriales. La información acústica es procesada luego en un sistema de entrada, que elige sólo la parte musicalmente relevante (por ejemplo, deja fuera de consideración los ruidos ambientales) y la interpreta como una sucesión de sonidos. Esta representación es enviada a los sistemas centrales, que son los responsables de nuestras respuestas emocionales a los «mensajes» musicales.

Por lo que se refiere al lenguaje, Dik (1989) ha señalado que la comunicación humana pone en funcionamiento al menos cinco tipos diferentes de sistemas:

- i) *Capacidad lingüística*: permite a los hablantes producir e interpretar expresiones lingüísticas de longitud y complejidad variable.

- ii) *Capacidad epistémica*: hace posible que podamos construir, mantener, modificar, poner al día y usar una base de datos y conocimientos organizados. La interpretación de expresiones lingüísticas es uno de los medios de obtener nuevos datos.
- iii) *Capacidad lógica*: nos permite derivar nuevas unidades de conocimiento a partir de otras ya existentes, usando para ello leyes de razonamiento lógico y probabilístico.
- iv) *Capacidad perceptiva*: gracias a ella, podemos percibir el entorno que nos rodea, derivar de esta percepción nuevos datos y conocimientos, y usarlos.
- v) *Capacidad social*: guía nuestra conducta en la interacción social, y nos permite adaptarnos en cada momento a las características del interlocutor.

La capacidad lingüística recoge el conocimiento del código, lo estrictamente gramatical; el resto de las capacidades, en cambio, aportan informaciones extralingüísticas, del tipo de las que toma en consideración la pragmática: conocimientos y creencias anteriores, conocimiento de la situación y del interlocutor, capacidad de inferencia, etcétera.

¿De qué tipo son estos sistemas? Para dar respuesta a esta pregunta, volvamos al esquema anterior. En él la gramática (que corresponde básicamente a la *capacidad lingüística* de Dik) aparece ya caracterizada como un sistema de entrada. Cabe preguntarse, entonces, cuáles son los rasgos distintivos que oponen esta clase de sistemas a los demás.

Suele decirse que los sistemas de entrada son *módulos*, esto es, unidades de procesamiento totalmente independientes entre sí. Para que podamos afirmar que un sistema es un módulo, aquél debe cumplir, al menos, estas dos condiciones:

- i) operar sólo sobre un tipo de información específica; y
- ii) poseer principios de funcionamiento propio, que no pueden «salir» fuera del sistema.

Esta autonomía de los sistemas centrales aparece representada en el cuadro por la línea de trazo más grueso que «encapsula» a cada uno de ellos. Los sistemas centrales, en cambio, no están aislados entre sí, de modo que la información puede transmitirse fácilmente de uno a otro.

La caracterización anterior es importante porque, de acuerdo con ella, la gramática parece cumplir, efectivamente, con los requisitos necesarios para ser considerada un módulo independiente: opera sobre

un tipo de estímulos específicos, y sus procesos siguen pautas de funcionamiento propias que no tienen aplicabilidad en otros sistemas.

La capacidad perceptiva recuerda, en cambio, a la percepción musical: toma los datos «en bruto» de los diferentes transmisores sensoriales, los filtra en los diferentes sistemas de entrada, y envía la información resultante a los sistemas centrales, donde es procesada junto con otras unidades de información preexistentes. Las capacidades epistémica, lógica y social, por su parte, se perfilan claramente no como módulos, sino como actividades propias de los sistemas centrales (es decir, no encapsulados, que funcionan con procedimientos no específicos, y en los que es posible el trasvase de información).

Algunas investigaciones recientes en el campo de la psicología y de la ciencia del cerebro, como las de Gardner (1983), aportan pruebas convincentes a favor de esta concepción. De un lado, parecen existir configuraciones neuronales diferentes, que sugieren la existencia de diferentes tipos de actividad cerebral. Hoy sabemos que los dos hemisferios no son anatómicamente iguales: los lóbulos temporales están más desarrollados en el izquierdo que en el derecho; además, esta asimetría es exclusiva de la especie humana, y no se da en los animales. Pues bien, desde hace mucho tiempo se viene hablando de la localización del lenguaje en el hemisferio izquierdo. Es cierto que se ha observado una notable flexibilidad en los primeros meses del desarrollo humano, y que hay posibilidades de que, en caso de daños de consideración, un hemisferio se haga cargo de las funciones que el otro no puede llevar a cabo; pero esta maleabilidad está muy restringida genéticamente y sólo se manifiesta como una solución de emergencia ante situaciones extremas. De todas formas, a pesar de que muchos individuos que sufrieron daños cerebrales importantes en el hemisferio izquierdo en su primera infancia han logrado desarrollar el lenguaje en el hemisferio derecho, parece, sin embargo, que usan estrategias de procesamiento diferentes de aquellas que ponen en marcha los sujetos que no han sufrido estos problemas. Los casos conocidos de individuos privados de toda comunicación hasta una edad más tardía, como el de Genie (la niña que vivió aislada del mundo hasta los trece años), muestran dolorosamente la imposibilidad de desarrollar una capacidad gramatical suficiente en el hemisferio izquierdo una vez que ha pasado la edad adecuada para hacerlo.

De otro lado, es sabido que hay diferentes tipos de capacidades intelectuales: cada una de estas «inteligencias» (inteligencia lingüística, musical, matemática, etc.) es independiente de las demás tanto en su funcionamiento como en su desarrollo. Por lo que respecta al lenguaje, las diferentes capacidades que lo integran se comportan también de una manera independiente. Como revelan ciertas patologías, parece

haber una estrecha conexión entre el área dañada y el tipo de trastornos lingüísticos que se han producido como consecuencia de ese daño: los daños en el área de Broca afectan sobre todo a las formas más complejas de la sintaxis; los daños en el área de Wernicke, en cambio, no alteran el componente sintáctico, pero sí el semántico.

Pues bien, las funciones de tipo pragmático, por tratarse de procesos de tipo muy general, parecen depender no del hemisferio izquierdo, sino del derecho. Si esto es cierto, deberíamos esperar que no hubiera relación, por ejemplo, entre la pérdida de la capacidad sintáctica y la pérdida de la capacidad comunicativa y pragmática; y, en efecto, así es. Los afásicos, que presentan graves dificultades a la hora de manejar el componente sintáctico, pueden llevar a cabo con éxito actos comunicativos. El caso de Genie es otra muestra clara de cómo es posible tener una buena competencia comunicativa (gesto, expresión facial, mecanismos de llamada de atención, etc.) sin tener un lenguaje externo bien desarrollado y con una sintaxis muy pobre. En cambio, muchos individuos con una capacidad sintáctica normal no son capaces de comunicar sus intenciones o de entender las que les transmiten los demás: los autistas, por ejemplo, no responden adecuadamente a los actos indirectos, y no ven más significado que el puramente literal. Competencia pragmática y competencia gramatical parecen hallarse netamente disociadas.

Los datos que hemos presentado sugieren, por tanto, que también desde el punto de vista cerebral hay una diferencia neta entre los procesos que determinan la actividad gramatical, y aquellos que regulan la actuación pragmática. A este respecto, Wilson y Sperber (1986a: 67) afirman:

La gramática es un sistema modular con una finalidad específica; la pragmática no es un sistema cognoscitivo. No hay principios, máximas, estrategias o reglas específicamente pragmáticas; la pragmática es simplemente el dominio en que la gramática, la lógica y la memoria interactúan.

Ello puede constituir una prueba más a favor de la autonomía relativa de ambos dominios; o, mejor dicho, de la autonomía de los mecanismos internos de la gramática frente a los procesos generales que pone en marcha la pragmática, y, a la vez, de la dependencia de la pragmática con respecto a la información de base que le proporciona el componente gramatical.

2. La pragmática, ¿competencia o actuación?

Otra vía de acercamiento a los problemas planteados pasa por dar una respuesta convincente a la pregunta de si los mecanismos y principios que regulan la comunicación son una cuestión de competencia o de actuación.

Varias son las soluciones que se han barajado. De un lado, se ha sugerido que la pragmática debe considerarse como una parcela de la actuación, puesto que todos los fenómenos que hemos visto aparecen sólo en la utilización real y concreta de la lengua. Si se caracteriza la *actuación* como la manera en que el conocimiento lingüístico se usa en las situaciones concretas, entonces no es extraño que muchos se sientan inclinados a hacer el siguiente razonamiento: si la pragmática es el estudio del uso del lenguaje, y si la actuación es el modo en que se usa el conocimiento lingüístico, entonces la pragmática es una parte de la teoría de la actuación.

Pero, en cuanto las cosas se examinan desde una perspectiva más amplia, esta conclusión resulta ilegítima. Como señalan Harnish y Farmer (1984: 261), no puede negarse que al menos alguna parte del uso del lenguaje es reflejo directo de un *conocimiento* del uso del lenguaje; o, dicho de otro modo, si no existiese alguna forma de conocimiento que nos permitiera saber cuándo es adecuada una secuencia, nunca estaríamos seguros de si algo es adecuado o no, y, en general, tampoco sabríamos interpretar los contenidos implícitos de una forma eficaz.

No basta, pues, con conocer en abstracto las reglas del código; hay que conocer también los principios que permiten usarlo adecuadamente; y es que, detrás de todo uso real y efectivo, hay siempre un conocimiento —por supuesto, no necesariamente consciente— que lo guía. Ello significa que los fenómenos que suelen considerarse pragmáticos no son exclusivamente cuestiones de actuación, sino que reflejan una cierta clase de conocimiento.

Si las cosas son así, y si consideramos que la *competencia* lingüística es un tipo de conocimiento y de capacidad, la pragmática tiene todo el derecho de ser incluida dentro del sistema lingüístico, junto a las otras capacidades. Y, efectivamente, una segunda corriente se inclina a considerar que la pragmática es una parte de la competencia. Morgan (1975: 289-290) ya decía que

entre los factores que configuran la competencia lingüística uno puede aislar dos subsistemas diferentes:

- un componente sintáctico-semántico (como el de los trabajos de Chomsky y otros), y
- un componente pragmático (del tipo de Grice) [...]

Podemos decir que el primero se ocupa de la relación entre el significado y la forma (sintáctica) de las oraciones, y el último de cómo usar el idioma, es decir, cómo conseguir que se hagan cosas usando las palabras.

El propio Chomsky (1980) ha propuesto establecer una distinción entre la *competencia gramatical* de un lado, y la *competencia pragmática* del otro. La competencia gramatical comprende el conocimiento de las formas y sus significados. La competencia pragmática, en cambio, comprende

el conocimiento de las condiciones de un uso adecuado, de acuerdo con los diversos propósitos [...]. Coloca al lenguaje en el entorno institucional de su uso, relacionando intenciones y propósitos, de un lado, con los medios lingüísticos de que se dispone, del otro [Chomsky, 1980: 224-225].

Según este punto de vista, la competencia pragmática se ocupa del papel que desempeña en el uso del lenguaje la información no lingüística (conocimientos, creencias, etc.). Es ella la que enseña al hablante cómo usar esa información no lingüística en la producción e interpretación de las oraciones.

En esta misma línea, Latraverse (1987) señala que la competencia pragmática es el conocimiento que regula las condiciones de aplicación de la competencia gramatical, en tres aspectos centrales: las condiciones de adecuación de los enunciados a las situaciones, los mecanismos y facultades que nos permiten calcular el contenido de lo comunicado, y las reglas sociales y culturales que rigen el comportamiento verbal.

Se ha sugerido, entonces —y en parte como desarrollo de lo dicho por Chomsky—, el siguiente razonamiento: la *gramática* oracional es un modelo de la competencia de los hablantes, y empareja representaciones fonéticas y representaciones semánticas; los fenómenos que trata la pragmática también reflejan una parte de la competencia; luego la pragmática debe concebirse como un componente con reglas que relacionen las oraciones y sus contextos, de una parte, con sus interpretaciones, de otra. De este modo, la pragmática se convierte en un componente complementario de la gramática.

Gochet (1980) señala así el paralelismo. La tarea de la sintaxis consiste en especificar el conjunto virtualmente infinito de las oraciones bien formadas; para ello, debe especificar las condiciones de gramaticalidad de una secuencia. La semántica, por su parte, debe enunciar las condiciones de verdad de las oraciones aseverativas (que, a su vez, constituyen un subconjunto infinito de las oraciones posibles). En

consecuencia, a la pragmática le corresponderá la misión de especificar las condiciones de adecuación y de éxito de un conjunto infinito de frases. Para todas ellas, la técnica descriptiva y explicativa será similar, a base de reglas recursivas que permiten dar cuenta de un conjunto infinito por medios finitos.

Sin embargo, esta aproximación cuenta con algunos argumentos en contra. Es cierto que los componentes sintáctico y semántico pueden describirse por medio de reglas, o principios, o restricciones sobre las representaciones bien formadas. En cambio, no puede hablarse de un conjunto de reglas que relacionen sistemáticamente las oraciones y sus contextos de emisión con sus interpretaciones y con sus condiciones de adecuación o de éxito. La razón no se halla tanto en que el número de contextos y de interpretaciones sea potencialmente infinito, sino más bien en el hecho de que la interpretación no está sujeta a un código convencional: de ahí precisamente la especificidad de la pragmática con respecto a otras perspectivas.

Recapitulemos brevemente las consideraciones anteriores. La pragmática, desde el momento en que se ocupa del uso del lenguaje, parece pertenecer al estudio de la actuación; pero examinando los hechos con más detalle se comprueba que también el uso del lenguaje revela la existencia de algún tipo de conocimiento que lo guía, con lo cual se inscribe dentro del estudio de la competencia. Y, de otro lado, aunque admitamos que la pragmática es —al menos, en parte— una faceta de la competencia, los problemas persisten, ya que los hechos de naturaleza pragmática no se dejan modelizar con los mismos medios con que suele explicarse la competencia gramatical pura. El resultado es, cuando menos, desconcertante y paradójico. Se hace necesario encontrar una vía diferente, que se vea libre de estos problemas.

Esta tercera vía, de hecho, existe, y es la que voy a seguir. Los fenómenos que estudia la pragmática se manifiestan en la actuación, pero son, en gran medida, reflejo de una cierta clase de conocimiento; este conocimiento, sin embargo, no puede reducirse a reglas convencionales: mientras que la gramática puede entenderse como un código (esto es, como un sistema convencional), este mismo tratamiento no puede darse a la pragmática. Los principios que actúan en la interpretación de los enunciados no constituyen un código (no todos son convencionales, ni están establecidos de antemano, ni forman un sistema homogéneo), sino que son más bien estrategias heurísticas que el destinatario pone en funcionamiento para intentar sacar el máximo partido al enunciado de su interlocutor. Por ello, la pragmática no puede estudiarse con los mismos instrumentos con que se estudia la gramática. La especificidad de la pragmática requiere, por tanto, unos instrumentos propios. Por ello, siguiendo a Morgan (1975: 289-290)

podemos concebir el componente pragmático como una especie de conjunto de principios o estrategias para llegar a hacer inferencias acerca de las intenciones del interlocutor cuando dijo lo que dijo; o, visto desde otro lado, para seleccionar qué decir, de modo que uno pueda razonablemente confiar en que el interlocutor reconocerá la intención de uno; estos principios o estrategias podrían ser, como Grice propone, manifestaciones particulares de principios más generales de cooperación.

La misión de una teoría pragmática es modelizar este tipo de conocimiento, describiendo estos principios y estrategias, y explicando sus condiciones de aplicación y su funcionamiento. La diferencia fundamental entre la gramática y la pragmática radica, pues, en que aquella puede describirse fundamentalmente por medio de reglas específicas (que reflejan su naturaleza convencional), mientras que ésta consiste básicamente en un conjunto de principios y estrategias más generales.

Lecturas recomendadas

Véanse las indicaciones que damos en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO 14

LA ESTRUCTURA DE LA TEORÍA LINGÜÍSTICA

1. El grado de abstracción de la pragmática. — 2. Pragmática y modularidad. — 3. Semántica y pragmática. — 4. La especificidad de la pragmática.

Hasta hace tan sólo unas décadas, la teoría del lenguaje contemporánea había venido favoreciendo la idea de que las lenguas pueden concebirse como códigos que emparejan representaciones fonológicas y representaciones semánticas. Sin embargo, y como hemos visto, hay buenas razones para pensar que la comunicación verbal no está basada exclusivamente en un mero proceso mecánico de codificación y descodificación: por encima de éste actúa siempre otro proceso superpuesto, que enriquece inferencialmente la información contenida en las representaciones semánticas abstractas por medio de la aplicación de principios deductivos de carácter general. La pragmática trata de construir una teoría que explique adecuadamente la interconexión entre los diferentes tipos de procesos que hacen posible la comunicación humana: los de codificación y descodificación, de un lado, y los de inferencia, del otro.

En muchas ocasiones la pragmática ha recibido críticas por parte de quienes consideran que no se trata de un dominio bien definido, en el sentido de que, según ellos, no siempre resulta fácil trazar una frontera nítida entre lo que pertenece a una gramática independiente del contexto, y lo que pertenece al uso condicionado por el contexto. Así las cosas, a una teoría general del lenguaje se le plantean nuevos problemas: ¿qué tipo de parcela debe ocupar la pragmática? ¿Cuál es su estatuto teórico? ¿Cuáles son sus relaciones con el resto de los campos que integran la lingüística? En este capítulo tomaremos en consideración las relaciones existentes entre la pragmática y otras áreas de análisis del lenguaje, y trataremos de establecer sus diferencias.

1. El grado de abstracción de la pragmática

Cuando decimos que la pragmática estudia los principios que regulan el uso real del lenguaje entendemos —recordémoslo una vez más— que se ocupa de mensajes lingüísticos concretos, emitidos por un hablante concreto, y dirigidos a un determinado destinatario en una situación comunicativa determinada, para conseguir un objetivo concreto. Hemos establecido también la importancia de toda una serie de factores individuales (la intención, el efecto perseguido...), y sociales (la relación entre los interlocutores, la cortesía...). Todas estas afirmaciones ya serían suficientes, por sí mismas, para marcar una considerable diferencia con respecto a otros niveles de estudio. Pero traen consigo un problema de naturaleza teórica y metodológica que debemos resolver antes de poder ir más adelante.

Nos referimos al hecho de que podría parecer que la pragmática, así concebida, sólo se ocupa de actos lingüísticos únicos e irrepetibles; y, puesto que es evidente que el conocimiento científico no puede estar basado en lo que siempre es individual, cabría preguntarse cómo es posible hacer ciencia a partir de una serie imprevisible de actos distintos. El problema, sin embargo, resulta sólo aparente, y se soluciona sin dificultad cuando se plantea la cuestión en términos más precisos.

En efecto, sabemos que las ciencias progresan por abstracción a partir del *continuum* de la realidad y la experiencia. Gracias a la utilización de este método, se pueden revelar relaciones más profundas e invariantes. Por esta razón, es perfectamente legítimo que la descripción de la estructura del sistema de una lengua trate de reducir, en la medida de lo posible, los factores de distorsión e interferencia que acompañan a las realizaciones concretas. Y esto no es en absoluto diferente de lo que ocurre en otras ciencias como la química o la física cuando estudian las propiedades de los elementos sin impurezas, o el deslizamiento de un cuerpo por un plano inclinado sin contar con los rozamientos que se originan.

Como señalan Bresnan y Kaplan (1982), la abstracción en lingüística sólo es interesante si es capaz de conducirnos a comprobar que el comportamiento y la actuación real de los hablantes reales converge en el comportamiento ideal que predice la teoría. Y lo mismo cabría decir para las otras ciencias. Ahora bien, el grado de abstracción con que deba operar una disciplina no puede ser considerado como un *a priori* metateórico, sino que ha de venir determinado por los objetivos que aquélla persiga.

Estas ideas pueden trasladarse perfectamente al caso del lenguaje. Hablar es construir un «instrumento» para comunicar algo; es emitir

secuencias lingüísticas con una finalidad determinada. Podemos, gracias a la abstracción —como se hace en las ciencias teóricas—, estudiar la estructura de la gramática de una lengua, y las reglas y principios que originan secuencias bien formadas. Pero cuando lo que interesa es el uso concreto y efectivo, debemos dar entrada a un mayor número de variables, y emplear un método más cercano al de las ciencias aplicadas.

Además, aunque es cierto que cada acto enunciativo se presenta como una realidad única y diferente a las demás, ello no debe hacernos olvidar el hecho de que sus elementos constitutivos son siempre los mismos, a pesar de que puedan tomar valores diferentes en cada caso. Por tanto, es perfectamente posible emprender un estudio de la naturaleza de estos factores, de los diferentes grados de variación que pueden experimentar, de su influencia en el resultado final..., etc. Una vez establecido esto, será posible analizar cómo intervienen en un caso concreto. Hemos alcanzado, así, un grado de abstracción que ya permite establecer interesantes generalizaciones.

Todos nosotros, a la vez que aprendemos las reglas de la gramática de nuestra lengua, vamos también adquiriendo, por propia experiencia, una serie de conocimientos de tipo pragmático, esto es, referidos al uso efectivo del lenguaje de acuerdo con los objetivos y las situaciones. De este modo, podemos utilizar, de una manera más o menos consciente, el conjunto de estrategias comunicativas que hemos ido aprendiendo. Al estudiar una lengua determinada hay que explicar cuáles son los elementos y los mecanismos que la configuran. Pues bien, de la misma manera que aceptamos la necesidad de describir el sistema gramatical, tenemos que aceptar también la necesidad de analizar esos otros principios que aprendemos conjuntamente con las normas de la gramática y que nos sirven para orientar y dirigir la interacción.

La pragmática, por tanto, tiene por objeto el análisis de todos los principios, conocimientos y estrategias que constituyen el saber —la competencia— comunicativo, y que determinan el uso efectivo del lenguaje. Dicho análisis se realiza en función de la existencia de una serie estable de factores integrantes del acto enunciativo, que —ya lo hemos señalado— toman valores diferentes en cada caso, pero que responden a una misma estructura. El grado de abstracción con que opera —mucho menor, claro está, que el utilizado por la sintaxis— es semejante al empleado por las ciencias aplicadas o técnicas, y resulta ser una consecuencia lógica del tipo de objeto analizado y de los fines perseguidos.

Ahora bien, en ningún momento hay que pensar que deba tratarse de dos tendencias contradictorias e irreconciliables: lo interesante es,

precisamente, que cada uno de estos modos de hacer tiene su propio lugar en la lingüística, y es el necesario complemento del otro si se quiere tener una visión global de la realidad.

2. Pragmática y modularidad

En los últimos años se ha propuesto la idea de que la complejidad del conocimiento lingüístico sólo puede ser tratada convenientemente si se entiende como el resultado de la interacción de diferentes subsistemas, cada uno de los cuales se ocupa de un tipo particular de datos. El programa chomskyano propone explicar los fenómenos cognoscitivos en términos de módulos, es decir, de sistemas separados, con sus propiedades específicas. Harnish y Farmer (1984: 257) lo exponen así:

Un sistema puede ser modular al menos en dos sentidos: 1) un sistema es *externamente modular* cuando opera sólo en un dominio de información específico, y tiene principios de funcionamiento que no salen de los ámbitos del sistema, incluso aunque en otros lugares hubiera información interesante [*modular* en el sentido de Fodor]; 2) un sistema puede ser *internamente modular* cuando puede analizarse en subsistemas diferentes, pero que interactúan.

¿Es la pragmática un módulo en alguno de los dos sentidos anteriores? Las reflexiones que hemos hecho en el capítulo anterior sobre si la pragmática debe considerarse como una parte de la competencia o de la actuación, y sobre la localización de los procesos gramaticales y pragmáticos en la arquitectura cerebral, apuntan hacia una misma solución: en lo que respecta al primer sentido del término *módulo*, parece claro que los procesos pragmáticos no cumplen ninguno de los requisitos necesarios, de modo que la respuesta ha de ser negativa. Como afirma Horn (1988: 115):

La pragmática —dada la indeterminación de las predicciones y de las explicaciones que proporciona, y el conocimiento global sobre el que descansa— no puede ser un módulo.

En este sentido, se puede afirmar que la pragmática no es uno más de los niveles de análisis de la gramática, comparable, por ejemplo, a la morfología, la semántica o la sintaxis, ni tampoco a subcomponentes menores dentro de cada una de ellas. Lo que consideramos pragmática es resultado de la actividad conjunta de los sistemas centrales (memoria, asociación, razonamiento, decisión, etc.), que tienen acce-

so a muy diferentes tipos de información (entre otras, la información proporcionada por las secuencias lingüísticas), y que pueden hacerla circular a través de diferentes subsistemas para dar lugar a nuevas piezas de información. De hecho, en su funcionamiento se parece más al paradigma de lo no modular, que se caracteriza por ser un razonamiento en dos fases:

- i) formación de hipótesis; y
- ii) confirmación de hipótesis.

Los experimentos de laboratorio han mostrado que los animales son capaces de almacenar información relevante y de recuperarla adecuadamente. De lo que no son capaces, en cambio, es de modificarla, de ligar unas piezas de información con otras, y de derivar de ellas conocimientos nuevos. En este sentido, la capacidad pragmática, como la gramatical, es también específica del género humano.

Es cierto que los procesos pragmáticos interactúan con los diferentes tipos de procesos gramaticales; pero no es menos cierto que no lo hacen en el mismo sentido en que se conectan entre sí los componentes de la gramática. Además, cada uno de dichos componentes tiene un objeto específico y maneja categorías propias a las que no tienen acceso otros niveles.

La pragmática, a diferencia de los otros ámbitos, no tiene como dominio propio una parcela acotada de la realidad del lenguaje; dicho de otro modo, la pragmática no tiene la exclusiva para el estudio de un subconjunto bien delimitado de objetos o hechos lingüísticos. Ello no implica, sin embargo, que la pragmática esté desprovista de objeto: lo que sugiere es que el suyo es un objeto que, en cierto sentido, comparte con otros ámbitos de estudio gramatical.

Ahora bien, ¿es modular en el segundo de los sentidos? ¿Puede entenderse que la pragmática es un conjunto de subsistemas que interactúan? No es fácil responder a esta cuestión. Por una parte, puede decirse que no está bien definido el conjunto de subsistemas que deberían interactuar. Pero, por otra, los casos de conflicto entre las máximas de Grice, o las tensiones que hemos comentado entre principios de informatividad y estrategias de cortesía, parecen constituir una prueba bastante fuerte a favor de la idea de que efectivamente hay resultados que no pueden entenderse más que como consecuencias de la interacción entre conjuntos de principios distintos. En cierto sentido, podría pensarse que la pragmática, como teoría, tiene una estructura interna semejante a una organización modular. De todas formas, se trata, por el momento, de una cuestión todavía abierta, que necesita mayor atención.

3. Semántica y pragmática

Ya en el primer capítulo nos referíamos al hecho de que debe existir una oposición metodológica entre semántica y pragmática. Hemos revisado luego diferentes aproximaciones, muchas de las cuales no consideran pertinente esta dicotomía. Y, sin embargo, evaluando las ventajas e inconvenientes de esas teorías, se ha ido haciendo patente la necesidad de establecer dos estudios separados, ya que diversos son también sus objetos e intereses. Hemos perfilado los rasgos fundamentales que caracterizan a la pragmática, y hemos expuesto las razones que justifican la inclusión de una disciplina de esta naturaleza dentro de una teoría general del lenguaje. Parece, pues, llegado el momento de «cerrar el círculo» y de volver de nuevo al problema de la oposición semántica/pragmática.

Hemos visto que una de las ventajas de adoptar un enfoque pragmático consiste, precisamente, en que se logra una simplificación evidente de la teoría semántica: ésta era una de las intenciones de Grice al proponer las máximas que rigen la conversación. Pero, frente a la ecuación (1), los griceanos han preferido la fórmula (2):

- (1) *Pragmática* = *Significado* – *Semántica*
- (2) *Pragmática* = *Significado* – *Condiciones de verdad*

Cabe preguntarse, entonces, si hay que suponer que semántica y condiciones de verdad deben considerarse equivalentes; si no lo son, ¿cuál es la relación entre ellas?

No podemos decir que la semántica, tal y como la hemos concebido aquí, se corresponda con el modelo de semántica veritativo-condicional desarrollada por los lógicos. La razón es la siguiente: el significado lingüístico de una oración —el contenido semántico que se obtiene por descodificación de las unidades que la integran— no proporciona datos suficientes para poder evaluar el enunciado en términos de condiciones de verdad. Está claro que contribuye de manera decisiva al establecimiento de tales condiciones; pero está igualmente claro que la representación abstracta así obtenida casi nunca ofrece una forma proposicional directamente evaluable desde el punto de vista veritativo.

Como señala Carston (1988a), para que pueda serlo, es necesario tomar en consideración toda una serie de datos que proceden de la situación concreta de emisión (asignación de referente a los deícticos y a otros elementos referenciales) o que se obtienen por enriquecimiento inferencial. El resultado así alcanzado —la explicatura del enunciado, en términos de Sperber y Wilson— sí aporta la información de

entrada necesaria para llevar a cabo una valoración veritativo-condicional. Si se tuvieran en cuenta sólo los datos que proporciona el contenido descodificado, y puesto que $(A + B) = (B + A)$, los enunciados de (3) deberían resultar contradictorios, ya que (3)a afirma $(A + B) \neq (B + A)$, y (3)b establece que $(A + B) > (B + A)$:

- (3) a. No robó el dinero y fue al banco; fue al banco y robó el dinero
- b. Es mejor encontrar al hombre de tu vida y casarte, que casarte y encontrar al hombre de tu vida

Sin embargo, no hay tal contradicción. Ello sugiere que, a la hora de asignar condiciones de verdad, se tienen en cuenta no sólo las representaciones semánticas abstractas, sino también las explicaturas del enunciado:

- (4) a. No robó el dinero y [luego] fue al banco; fue al banco y [allí] robó el dinero
- b. Es mejor encontrar al hombre de tu vida y casarte [con él], que casarte [con otro hombre] y encontrar [luego] al hombre de tu vida

Ante hechos de esta naturaleza, Gazdar (1980: 11) se ve obligado a admitir

Hay cada vez más pruebas de que el componente semántico de la teoría [del significado] debe tener acceso a las propiedades pragmáticas de las cláusulas para poder asignar a las oraciones compuestas sus condiciones veritativas. Ello indica que el componente semántico no es autónomo con respecto al componente pragmático.

Hay, pues, una parte del significado veritativo-condicional que claramente depende de factores de naturaleza pragmática. ¿Es necesario, entonces, abandonar la separación metodológica semántica/pragmática que habíamos propuesto al principio?

Parece que no. Podemos seguir suponiendo que existe una *semántica lingüística*, que se ocupa sólo del significado convencionalmente codificado en las expresiones lingüísticas, y que es totalmente independiente de la pragmática. Habrá también una *semántica veritativo-condicional*, que, partiendo del significado lingüístico y de las explicaturas, pueda caracterizar adecuadamente las condiciones de verdad de un enunciado; esta semántica ya no será autónoma, sino que dependerá tanto de la semántica lingüística como de los mecanismos de in-

ferencia pragmática. Por último, existirá la *pragmática*, que puede traspasar los límites tanto de lo lingüístico, como de lo puramente veritativo-condicional, para adentrarse en los significados implicados conversacionalmente. De este modo, quedan delimitadas tres parcelas diferentes, cada una con un ámbito bien definido; juntas contribuirán a dar una visión completa del significado.

4. La especificidad de la pragmática

¿Cuál es, en resumen, la especificidad de la pragmática? ¿Dónde radica su carácter diferencial? La respuesta es clara: tanto en su objeto, como en la manera de abordarlo. En lo que atañe a su objeto, la pragmática se ocupa de datos lingüísticos, y, en este sentido, lo comparte con la gramática; pero recordemos que siempre hace referencia a los elementos extralingüísticos que configuran la situación de emisión, así que, en este sentido, se diferencia de ella.

Por otra parte, como hemos señalado, la pragmática no es un nivel estructural, sino una perspectiva de análisis, un punto de vista, una manera de acercarse al estudio de cualquier fenómeno lingüístico. Sabemos que es posible enfocar un mismo objeto desde diferentes ángulos y con diferentes medios; pues bien, la pragmática se aproxima a los hechos lingüísticos con unos instrumentos de análisis que le permiten tomar en consideración no sólo los elementos lingüísticos, sino sobre todo los elementos de la situación que contribuyen de manera decisiva a la elección de las secuencias y a su interpretación.

La pragmática se perfila, pues, como una disciplina con una personalidad propia y bien definida: se ocupa de caracterizar un conjunto delimitado de objetos (los enunciados) por medio de un conjunto de conceptos específicos y de unos principios generales de interacción entre éstos. Frente al punto de vista gramatical, que sólo debe ocuparse de analizar los aspectos formales y constitutivos del sistema lingüístico, la perspectiva pragmática se caracteriza por tomar en consideración los elementos y factores extralingüísticos que determinan en grados diversos el uso y la interpretación de las secuencias gramaticales.

La pragmática no necesita, por tanto, despojar a la gramática de su territorio natural: la pragmática se ocupa de los enunciados y la gramática de las oraciones; la pragmática toma en consideración los factores extralingüísticos que configuran el acto comunicativo, mientras que la gramática debe limitarse a los elementos estructurales; la pragmática maneja unidades escalares, mientras que la gramática maneja categorías discretas; la pragmática ofrece explicaciones funcionales y

probabilísticas, y la gramática, en cambio, debe dar explicaciones formales y falseables; finalmente, la pragmática evalúa los enunciados en términos de adecuación discursiva, y la gramática lo hace en términos de corrección gramatical.

La pragmática no debe verse, pues, ni como un componente «nuevo» de la gramática de las lenguas, ni como un modo nuevo y más amplio de concebir la gramática de siempre, sino más bien como una manera distinta de contemplar los fenómenos que caracterizan el empleo del lenguaje, y de acercarse a su conocimiento.

Lecturas recomendadas

Sobre el lugar reservado a la pragmática en las teorías modulares del conocimiento lingüístico, pueden verse Harnish y Farmer (1984), Wilson y Sperber (1986), y Sinclair (1995). Carston (1988b) dibuja un panorama general de las relaciones entre lenguaje y conocimiento, desde el punto de vista de la teoría de la relevancia; dentro de esta misma línea pueden situarse las reflexiones de Blakemore (1987); y también tratan de ello varios de los estudios reunidos en Kempson (1988b). Para las relaciones entre la pragmática y la teoría chomskyana de la gramática, son interesantes —además de los trabajos del propio Chomsky—, Kashner (1991a y b). Para la relación entre semántica y pragmática es siempre útil tener en cuenta las opiniones de Leech (1980 y 1983), y Lyons (1995). En cuanto a la relación de la sintaxis con la pragmática, véanse los números monográficos *Papers from the Parasession on Pragmatics and Grammatical Theory* de la Chicago Linguistic Society (1986), y el número 16 (1991) del *Journal of Pragmatics*, titulado *Syntax and Pragmatics*. Un ejemplo de integración de la pragmática en la teoría gramatical es el que han desarrollado Dik (1989) y Hengeveld (1989) desde una perspectiva funcional.

BIBLIOGRAFÍA

- Acero, J. J. (1977): «El profesor Hintikka y el análisis semántico de las preguntas», *Teorema*, 7, pp. 175-185.
- , E. Bustos y D. Quesada (1982): *Introducción a la filosofía del lenguaje*, Madrid, Cátedra.
- Allan, K. (1986): *Linguistic Meaning*, 2 vols., Londres, Routledge & Kegan Paul.
- Álvarez, M. A. (ed.) (1990): *Actas del Congreso de la Sociedad Española de Lingüística. XX aniversario*, Madrid, Gredos.
- Anscombe, J. C. (1979): «Délocutivité benvenistienne, délocutivité généralisée et performativité», *Langue Française*, 42, pp. 69-84.
- y Ducrot, O. (1977): «Deux mais en français?», *Lingua*, 43, pp. 23-40.
- y Ducrot, O. (1978-79): «Lois logiques et lois argumentatives», *Le Français Moderne*, 1978, pp. 347-357, y 1979, pp. 35-52; recogido en J. C. Anscombe y O. Ducrot (1983), pp. 79-113.
- y Ducrot, O. (1981): «Interrogation et argumentation», *Langue Française*, 52, pp. 5-21.
- y Ducrot, O. (1983): *L'argumentation dans la langue*, Lieja, Mardaga (cito por la 2.ª ed., 1988). Traducción española: *La argumentación en la lengua*, Madrid, Gredos, 1994.
- Atlas, J. D. y Levinson, S. (1981): «It-clefts, Informativeness and Logical Form: Radical Pragmatics (Revised Standard Version)», en P. Cole (1981), pp. 1-61.
- Austin, J. L. (1962): *Palabras y acciones*, Buenos Aires, Paidós, 1971. También con el título *Cómo hacer cosas con palabras*, Barcelona, Paidós, 1982 (los números de páginas de ambas ediciones coinciden).
- (1970): *Ensayos filosóficos*, Madrid, Revista de Occidente, 1975.
- Auwera, J. van der (1979): «Pragmatic Presupposition: Shared Beliefs in a Theory of Irrefutable Meaning», en C. K. Oh y D. A. Dinneen (1979), pp. 249-264.
- Bach, K. y Harnish, R. (1979): *Linguistic Communication and Speech Acts*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Barton, E. (1990): *Non-Sentential Constituents*, Amsterdam, John Benjamins.
- Bates, E. (1976): *Language and Context. The Acquisition of Pragmatics*, Nueva York, Academic Press.

- Belnap, N. D. (1966): «Questions, Answers, and Presuppositions», *Journal of Philosophy*, 63, pp. 609-611.
- Benveniste, E. (1966): *Problemas de lingüística general*, vol. 1, México, Siglo XXI, 1971.
- Berlin, I. y otros (eds.) (1973): *Essays on J. L. Austin*, Oxford, Clarendon Press.
- Bernárdez, E. (1982): *Introducción a la lingüística del texto*, Madrid, Espasa-Calpe.
- Berrendonner, A. (1982): *Elementos de pragmática lingüística*, Buenos Aires, Gedisa, 1987.
- Bertuccelli Papi, M. (1993): *¿Qué es la pragmática?*, Barcelona, Paidós, 1996.
- Bever, T., Katz, J. y Langendoen, D. (eds.) (1976): *An Integrated Theory of Linguistic Ability*, Nueva York, Crowell.
- Black, M. (1979): «More about Metaphor», en A. Ortony (1979), pp. 19-43.
- Blakemore, D. (1987): *Semantic Constraints on Relevance*, Oxford, Basil Blackwell.
- (1988): «The Organisation of Discourse», en F. J. Newmeyer (1988), vol. I: *Linguistic Theory: Foundations*, pp. 229-250.
- (1989): «Denial and Contrast: A Relevance Theoretic Analysis of BUT», *Linguistics and Philosophy*, 12, pp. 15-37.
- (1992): *Understanding Utterances*, Oxford, Basil Blackwell.
- (1994): «Echo Questions: A Pragmatic Account», *Lingua*, 94, pp. 197-211.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (eds.) (1989): *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*, Norwood (N.J.), Ablex.
- Bresnan, J. W. (ed.) (1982): *The Mental Representations of Grammatical Relations*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- y Kaplan, R. M. (1982): «Introduction: Grammars as Mental Representations of Language», en J. W. Bresnan (1982), pp. XXVII-LII.
- Brockway, D. (1982): «Connecteurs pragmatiques et principe de pertinence», *Langages*, 67, pp. 7-22.
- Brown, G. y Yule, G. (1983): *Análisis del discurso*, Madrid, Visor, 1993.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987): *Politeness. Some Universals in Language Use*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Burton-Roberts, N. (1984): «Modality and Implicature», *Linguistics and Philosophy*, 7, pp. 181-206.
- (1989): *The Limits to Debate: A Revised Theory of Semantic Presupposition*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bustos, E. (1986): *Pragmática del español*, Madrid, UNED.
- Carston, R. (1988a): «Implicature, Explicature, and Truth-Theoretic Semantics», en R. Kempson (1988b), pp. 155-181.
- (1988b): «Language and Cognition», en F. J. Newmeyer (1988), vol. 3, pp. 38-68.
- (1990): «Quantity Maxims and Generalised Implicature», *UCL Working Papers in Linguistics*, 2, pp. 1-31.
- (1993): «Conjunction, Explanation and Relevance», *Pragmalingüística*, 1, pp. 79-98.
- (1996): «Metalinguistic Negation and Echoic Use», *Journal of Pragmatics*, 25, pp. 309-330.

- Chametzky, R. (1992): «Pragmatics, Prediction and Relevance», *Journal of Pragmatics*, 17, pp. 63-72.
- Chisholm, W. S. (ed.) (1984): *Interrogativity: A Colloquium on the Grammar, Typology, and Pragmatics of Questions in Seven Different Languages*, Amsterdam, John Benjamins.
- Chomsky, N. A. (1957): *Estructuras sintácticas*, México, Siglo XXI, 1974.
- (1980): *Rules and Representations*, Oxford, Basil Blackwell.
- Cifuentes Honrubia, J. L. (1989): *Lengua y espacio. Introducción al problema de la deixis en español*, Alicante, Universidad de Alicante.
- Clark, H. (1979): «Responding to Indirect Speech Acts», *Cognitive Psychology*, 11, pp. 430-477. También en S. Davis (1991), pp. 188-230.
- Clynes, M. (ed.) (1982): *Music, Mind, and Brain*, Nueva York, Plenum Press.
- Cole, P. (ed.) (1978): *Syntax and Semantics*, vol. 9: *Pragmatics*, Nueva York, Academic Press.
- (ed.) (1981): *Radical Pragmatics*, Nueva York, Academic Press.
- y Morgan, J. L. (eds.) (1975): *Syntax and Semantics*, vol. 3: *Speech Acts*, Nueva York, Academic Press.
- Coseriu, E. (1967): «Determinación y entorno», en *Teoría del lenguaje y lingüística general*, Madrid, Gredos, pp. 282-323.
- Coulthard, M. (1985): *An Introduction to Discourse Analysis*, Londres, Longman.
- Davidson, D. (1980): «What Metaphors Mean», en M. Platts (1980), pp. 238-254.
- y Harman, G. (eds.) (1972): *Semantics of Natural Language*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Davis, S. (ed.) (1991): *Pragmatics: a Reader*, Oxford, Oxford University Press.
- Dijk, T. A. van (1977a): «La pragmática de la comunicación literaria», en J. A. Mayoral (1987), pp. 171-194.
- (1977b): *Texto y contexto*, Madrid, Cátedra, 1980.
- Dik, S. C. (1989): *The Theory of Functional Grammar*, Dordrecht, Foris.
- Ducrot, O. (1972): *Decir y no decir*, Barcelona, Anagrama, 1982.
- (1980): *Les échelles argumentatives*, París, Minuit.
- (1984): *El decir y lo dicho. Polifonía de la enunciación*, Barcelona, Paidós, 1986.
- y otros (1980): *Les mots du discours*, París, Minuit.
- Dumitrescu, D. (1993): «Función pragmadiscursiva de la interrogación ecoica usada como respuesta en español», en *Diálogos hispánicos*, 12 (Aproximaciones pragmalingüísticas al español), pp. 51-85.
- Eemeren, F. van, Grootendorst, R. y Krugier, T. (1987): *Handbook of Argumentation*, Dordrecht, Foris.
- Escandell Vidal, M. V. (1984): «La interrogación retórica», *Dicenda*, 3, pp. 9-37.
- (1988): *La interrogación en español: semántica y pragmática*, Madrid, Editorial de la Universidad Complutense.
- (1990): «Interrogaciones polifónicas», *Investigaciones semióticas*, III: *Retórica y lenguajes*, vol. I, pp. 367-375.
- (1995a): «La noción de estilo en la teoría de la relevancia», *Foro Hispánico*, 8 (Lingüística y estilística de textos), pp. 55-64.

- (1995b): «Cortesía, fórmulas convencionales y estrategias indirectas», *Revista Española de Lingüística*, 25, pp. 31-66.
- (1996a): «Los fenómenos de interferencia pragmática», en *Didáctica del español como lengua extranjera*, III, Madrid, Colección Expolingua.
- (1996b): «Towards a Cognitive Approach to Politeness», en K. Jaszczolt y K. Turner (eds.), *Contrastive Semantics and Pragmatics* (vol. II: *Discourse Strategies*), Oxford, Pergamon Press, 1996. También publicado en *Language Sciences*, 18, pp. 629-650.
- (1996c): «Intonation and Procedural Encoding in Interrogatives», en J. Gutiérrez y L. Silva (eds.), *Papers in Spanish Linguistics*, Los Ángeles, UCLA Occasional Papers in Linguistics.
- Fauconnier, G. (1981): «Questions et actes indirects», *Langue Française*, 52, pp. 44-55.
- Fillmore, C. J. (1981): «Pragmatics and the Description of Discourse», en P. Cole (1981), pp. 143-166.
- y Langendoen, D. T. (eds.) (1971): *Studies in Linguistic Semantics*, Nueva York, Holt and Co.
- Fodor, J. (1983): *The Modularity of Mind*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Franck, D. (1981): «Seven Sins of Pragmatics: Theses about Speech Act Theory, Conversational Analysis, Linguistics, and Rhetoric», en H. Parret y otros (1981), pp. 225-236.
- Fraser, B. (1990): «Perspectives on Politeness», *Journal of Pragmatics*, 14, pp. 219-236.
- Fuentes, C. (1987): «Pragmática y relación intratextual: el caso de *hasta, incluso y ni siquiera*», *Estudios de Lingüística de la Universidad de Alicante*, 4, pp. 159-176.
- (1991): «Adverbios de modalidad», *Verba*, 18, pp. 275-321.
- Gardner, H. (1983): *Frames of Mind. The Theory of Multiple Intelligences*, Nueva York, Basic Books.
- Garrido Medina, J. (1988): *Lógica y lingüística*, Madrid, Síntesis.
- (1990): «Semántica flexible: límites de una teoría semántica del español», en M. A. Álvarez (1990), pp. 497-505.
- (1993): «Operadores epistémicos y conectores contextuales», *Diálogos Hispánicos*, 12 (Aproximaciones pragmalingüísticas al español), pp. 5-50.
- Gazdar, G. (1979): *Pragmatics: Implicature, Presupposition and Logical Form*, Nueva York, Academic Press.
- (1980): «Pragmatics and Logical Form», *Journal of Pragmatics*, 4, pp. 1-13.
- Gili Gaya, Samuel (1961): *Curso superior de sintaxis española*, Barcelona, Bibliograf.
- Givón, T. (ed.) (1979): *Syntax and Semantics*, vol. 12: *Discourse and Syntax*, Nueva York, Academic Press.
- (1989): *Mind, Code and Context: Essays in Pragmatics*, Hillsdale (N.J.), Lawrence Erlbaum.
- Gochet, P. (1980): «Pragmatique formelle: Théorie des modèles et compétence pragmatique», en H. Parret y otros (1980), pp. 317-388.
- Gordon, O. y Lakoff, G. (1971): «Conversational Postulates», *Papers from the Seventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 63-84. Tam-

- bién en P. Cole y J. L. Morgan (1975), pp. 83-106. Traducción española en V. Sánchez de Zavala (1976), vol. 2, pp. 371-401.
- Green, G. M. (1989): *Pragmatics and Natural Language Understanding*, Hillsdale (N.J.), Lawrence Erlbaum.
- y Morgan, J. L. (1981): «Pragmatics, Grammar, and Discourse», en P. Cole (1981), pp. 167-181.
- Grice, H. P. (1975): «Logic and Conversation», en P. Cole y J. L. Morgan (1975), pp. 41-58.
- (1978): «Further Notes on Logic and Conversation», en P. Cole (1978), pp. 113-128.
- (1981): «Presupposition and Conversational Implicature», en P. Cole (1981), pp. 183-198.
- (1989): *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Harvard University Press.
- Groefsema, M. (1995): «Understood Arguments: A Semantic/Pragmatic Approach», *Lingua*, 96, pp. 139-161.
- Grundy, P. (1995): *Doing Pragmatics*, Londres, Edward Arnold.
- Harnish, R. (1976): «Logical Form and Implicature», en T. Bever, J. Katz y D. Langendoen (1976), pp. 313-392. También en S. Davis (1991), pp. 316-364.
- Harnish, R. M. y Farmer, A. K. (1984): «Pragmatics and the Modularity of the Linguistic System», *Lingua*, 63, pp. 255-277.
- Haverkate, H. (1979): *Impositive Sentences in Spanish: Theory and Description in Linguistic Pragmatics*, Amsterdam, North Holland.
- (1983): «Los actos verbales indirectos: el parámetro de la referencia no específica», *Lingüística Española Actual*, 5, pp. 15-28.
- (1984): *Speech Acts, Speakers and Hearers: References and Referential Strategies in Spanish*, Amsterdam, John Benjamins.
- (1985): «La ironía verbal: un análisis pragmalingüístico», *Revista Española de Lingüística*, 15, pp. 343-391.
- (1987): «La cortesía como estrategia conversacional», *Diálogos Hispánicos de Amsterdam*, 6, pp. 27-63.
- (1990a): «Politeness and Mitigation in Spanish: A Morphopragmatic Analysis», en H. Pinkster e I. Genée (eds.), *Unity in Diversity*, Dordrecht, Foris, pp. 107-131.
- (1990b): «A Speech Act Analysis of Irony», *Journal of Pragmatics*, 14, 1, pp. 77-109.
- (1991): «La cortesía verbal: acción, transacción e interacción», *Revista Argentina de Lingüística*, 7, pp. 141-178.
- (1994): *La cortesía verbal*, Madrid, Gredos.
- Hawkins, J. (1991): «On (In)definite Articles: Implicatures and (Un)grammaticality Prediction», *Journal of Linguistics*, 27, pp. 405-442.
- Hengeveld, K. (1989): «Layers and Operators in Functional Grammar», *Journal of Linguistics*, 25, pp. 127-157.
- Hernández Sacristán, C. (1990): «Pragmática», en A. López y otros (1990), pp. 243-272.
- Herrero Blanco, A. (1987): «¿Incluso incluso? Adverbios, rematización y transición pragmática», *Estudios de Lingüística de la Universidad de Alicante*, 4, pp. 177-227.

- Hickey, L. (ed.) (1989): *The Pragmatics of Style*, Londres, Routledge.
- Hierro S. Pescador, J. (1980): *Principios de filosofía del lenguaje*, vol. 2, Madrid, Alianza.
- Hintikka, J. (1981): «Questions de réponses et bien d'autres questions encore», *Langue Française*, 52, pp. 56-65.
- Hiz, H. (ed.) (1978): *Questions*, Dordrecht, Reidel.
- Holdcroft, D. (1978): *Words and Deeds: Problems in the Theory of Speech Acts*, Oxford, Clarendon Press.
- Horn, L. R. (1984): «Toward a New Taxonomy for Pragmatic Inference: Q-Based and R-Based Implicature», en D. Schiffrin (ed.) (1984), pp. 11-42.
- (1986): «Presupposition, Theme, and Variations», *Papers from the Parasession on Pragmatics and Grammatical Theory*, Chicago Linguistic Society, pp. 168-192.
- (1988): «Pragmatic Theory», en F. J. Newmeyer (1988), pp. 113-145.
- (1989): *A Natural History of Negation*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Huang, Y. (1994): *The Syntax and Pragmatics of Anaphora*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Huddleston, R. (1994): «The Contrast between Interrogatives and Questions», *Journal of Linguistics*, 31, pp. 411-439.
- Hudson, R. (1975): «The Meaning of Questions», *Language*, 51, pp. 1-31.
- Hurford, J. y Heasley, B. (1983): *Curso de semántica*, Madrid, Visor, 1988.
- Ide, S. (ed.): *Multilingua: Linguistic Politeness*, 7 (1988), 8 (1989), 12 (1993).
- IPrA (1994): *The IPrA Handbook of Pragmatics*, Amsterdam, John Benjamins.
- Jacobs, R. A. y Rosenbaum, P. S. (eds.) (1970): *Readings in English Transformational Grammar*, Waltham, Ginn & Co.
- Janney, R. W. y Arndt, H. (1992): «Intracultural Tact vs Intercultural Tact», en R. J. Watts, S. Ide y K. Ehlich (1992), pp. 21-41.
- Jayez, J. (1988): *L'inférence en langue naturelle*, París, Hermes.
- Jiménez Juliá, T. (1986): *Aproximación al estudio de las funciones informativas*, Málaga, Ágora.
- Johansen, J. D. y Sonne, H. (eds.) (1986): *Pragmatics and Linguistics. Festschrift for Jacob Mey*, Odense, Odense University Press.
- Karttunen, L. (1977): «Syntax and Semantics of Questions», *Linguistics and Philosophy*, 1, pp. 3-44.
- y Peters, S. (1979): «Conventional Implicature», en C. K. Oh y D. Dinneen (1979), pp. 1-56.
- Kasher, A. (1986): «Politeness and Rationality», en J. D. Johansen y H. Sonne (1986), pp. 103-114.
- (1991a): «Pragmatics and Chomsky's Research Program», en A. Kasher (1991c), pp. 122-149.
- (1991b): «Pragmatics and the Modularity of Mind», en S. Davis (1991), pp. 567-582.
- (ed.) (1991c): *The Chomskyan Turn*, Oxford, Basil Blackwell.
- Kasper, G. (1990): «Linguistic Politeness: Current Research Issues», *Journal of Pragmatics*, 14, pp. 193-218.
- y S. Blum-Kulka (eds.) (1993): *Interlanguage Pragmatics*, Oxford, Oxford University Press.

- Katz, J. J. y Postal, P. M. (1964): *An Integrated Theory of Linguistic Description*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Kay, P. (1990): «Even», *Linguistics and Philosophy*, 13, pp. 59-111.
- Kempson, R. (1988a): «Grammar and Conversational Principles», en F. J. Newmeyer (1988), vol. 2, pp. 139-163.
- (ed.) (1988b): *Mental Representations. The Interface between Language and reality*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (1980): *La enunciación. De la subjetividad en el lenguaje*, Buenos Aires, Hachette, 1986.
- (1981): «L'ironie comme trope», *Poétique*, 41, pp. 108-127.
- (1986): *L'implicite*, París, Armand Colin.
- (1990-94): *Les interactions verbales*, 3 vols., París, Armand Colin.
- (ed.) (1991): *La question*, Lyon, Presses Universitaires de Lyon.
- Kiefer, F. (1979): «What Do Conversational Maxims Explain?», *Linguisticae Investigationes*, 3, pp. 57-74.
- Kittay, E. F. (1987): *Metaphor: Its Cognitive Force and Structure*, Oxford, Clarendon Press.
- Kleiber, G. (1984a): «Pour une pragmatique de la métaphore: La métaphore, un acte de dénotation prédicative indirecte», en G. Kleiber (1984b), pp. 123-163.
- (ed.) (1984b): *Recherches en Pragma-semantique*, Metz, Centre d'Analyse Syntaxique.
- Lakoff, G. y Johnson (1980): *Metaphors We Live By*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Lakoff, R. (1971): «If's, And's, and But's about Conjunction», en C. Fillmore y T. Langendoen (1971), pp. 115-150.
- (1972): «Language in Context», *Language*, 48, pp. 907-927.
- (1973): «The Logic of Politeness, or Minding your P's and Q's», *Proceedings of the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 345-356.
- Latrer, F. (1987): *La Pragmatique. Histoire et critique*, Bruselas, Mardaga.
- Lázaro Carreter, F. (1980): «La literatura como fenómeno comunicativo», en J. A. Mayoral (1987), pp. 151-170.
- Leech, G. N. (1980): *Explorations in Semantics and Pragmatics*, Amsterdam, John Benjamins.
- (1983): *Principles of Pragmatics*, Londres, Longman.
- Leonetti, M. (1993): «Implicaturas generalizadas y relevancia», *Revista Española de Lingüística*, 23, pp. 107-139.
- (1996): «El artículo definido y la construcción del contexto», *Signo y Seña*, 5, pp. 101-138.
- Lepore, E. y Gulick, R. van (eds.) (1991): *John Searle and His Critics*, Oxford, Basil Blackwell.
- Levinson, S. (1983): *Pragmática*, Barcelona, Teide, 1989.
- (1987a): «Minimization and Conversational Inference», en J. Verschueren y M. Bertuccelli-Papi (1987), pp. 61-129.
- (1987b): «Pragmatics and the Grammar of Anaphora», *Journal of Linguistics*, 23, pp. 379-434.
- (1991): «Pragmatic Reduction of the Binding Conditions Revisited», *Journal of Linguistics*, 27, pp. 107-161.

- López, A. y otros (1990): *Lingüística general y aplicada*, Valencia, Universitat de València.
- Lozano, J., Peña-Marín, C. y Abril, G. (1982): *Análisis del discurso. Hacia una semiótica de la interacción textual*, Madrid, Cátedra.
- Lundquist, L. (1980): *La cohérence textuelle: syntaxe, sémantique, pragmatique*, Copenhagen, Nyk Nordisk Forlag.
- Lyons, J. (1977): *Semántica*, Barcelona, Teide, 1980.
- (1981): *Lenguaje, significado y contexto*, Barcelona, Paidós, 1983.
- (1995): *Linguistic Semantics. An Introduction*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Malone, J. L. (1978): «Generative-Transformational Studies in English Interrogatives», en H. Hiz (1978), pp. 37-85.
- Mariscal Chicano, J. M. (1994): «¿Quién finge la ironía pertinente?», *Pragmalingüística*, 2, pp. 319-356.
- Mayoral, J. A. (ed.) (1987): *Pragmática de la comunicación literaria*, Madrid, Arco/Libros.
- McCawley, J. D. (1978): «Conversational Implicature and the Lexicon», en P. Cole (1978), pp. 245-259.
- (1981): *Everything that Linguists Always Wanted to Know about Logic* (*But Were Ashamed to Ask)*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Mey, J. (1993): *Pragmatics. An Introduction*, Oxford, Basil Blackwell.
- Mey, J. L. y Talbot, M. (1989): «Computation and the Soul», *Journal of Pragmatics*, 12, pp. 743-789.
- Meyer, M. (ed.) (1981): *L'interrogation (Langue Française, 52)*.
- Miller, G. A. (1979): «Images and Models, Similes, and Metaphors», en A. Ortony (1979), pp. 202-250.
- Moeschler, J. (1985): *Argumentation et Conversation. Éléments pour une analyse pragmatique du discours*, París, Hatier-Crédif.
- y Reboul, A. (1994): *Dictionnaire encyclopédique de pragmatique*, París, Seuil.
- , Reboul, A., Luscher, J. M. y Jayez, J. (1994): *Langage et pertinence: Référence temporelle, anaphore, connecteurs et métaphore*, Nancy, Presses Universitaires de Nancy.
- Morel, M. A. y Danon-Boileau, L. (eds.) (1992): *La deixis*, París, Presses Universitaires de France.
- Moreno Cabrera, J. C. (1994): *Curso universitario de lingüística general* (tomo II), Madrid, Síntesis.
- Morgan, J. L. (1975): «Some Interactions of Syntax and Pragmatics», en P. Cole y J. L. Morgan (1975), pp. 289-303.
- (1978): «Two Types of Convention in Indirect Speech Acts», en P. Cole (1978), pp. 261-280.
- Morris, C. (1938): *Fundamentos de la teoría de los signos*, Barcelona, Paidós, 1985.
- Newmeyer, F. J. (ed.) (1988): *Linguistics: The Cambridge Survey*, Cambridge, Cambridge University Press. Traducción española: *Panorama de la lingüística actual*, Madrid, Visor, 1991-1994.
- Nuyts, J. y Verschueren, J. (eds.) (1987): *A Comprehensive Bibliography of Pragmatics*, 4 vols., Amsterdam, John Benjamins.

- Ochs, E. (1976): «The Universality of Conversational Postulates», *Language in Society*, 5, pp. 67-80.
- Oh, C. K. y Dinneen, D. A. (eds.) (1979): *Syntax and Semantics*, vol. 11: *Presupposition*, Nueva York, Academic Press.
- Ohmann, R. (1971): «Los actos de habla y la definición de literatura» en J. A. Mayoral (1987), pp. 11-34.
- (1972): «El habla, la literatura, y el espacio que media entre ambas», en J. A. Mayoral (1987), pp. 35-57.
- O'Neill, J. (1988-89): «Relevance and Pragmatic Inference», *Theoretical Linguistics*, 15, pp. 241-261.
- Oomen, U. (1975): «Sobre algunos elementos de la comunicación poética», en J. A. Mayoral (1987), pp. 137-149.
- Ortony, A. (ed.) (1979): *Metaphor and Thought*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Parret, H. (1980): «Pragmatique philosophique et épistémologie de la Pragmatique: Connaissance et contextualité», en H. Parret y otros (1980), pp. 7-198.
- y otros (eds.) (1980): *Le langage en contexte. Études philosophiques et linguistiques de pragmatique*, Amsterdam, John Benjamins.
- y otros (eds.) (1981): *Possibilities and Limitations of Pragmatics*, Amsterdam, John Benjamins.
- Platts, M. (ed.) (1980): *Reference, Truth, and Reality*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- Portolés, J. (1989): «El conector argumentativo pues», *Dicenda*, 8, pp. 117-133.
- (1993): «La distinción entre los conectores y otros marcadores del discurso en español», *Verba*, 20, pp. 141-170.
- (1995): «Diferencias gramaticales y pragmáticas entre los conectores discursivos pero, sin embargo y no obstante», *Boletín de la Real Academia Española*, LXXV, pp. 231-269.
- Posner, R. (1980): «Semantics and Pragmatics of Sentence Connectives in Natural Language», en J. Searle, F. Kiefer y M. Bierwisch (1980), pp. 169-203.
- Pratt, M. L. (1977): *Towards a Speech Act Theory of Literary Discourse*, Bloomington, Indiana University Press.
- Prince, E. (1981): «Toward a Taxonomy of Given-New Information», en P. Cole (1981), pp. 223-256.
- (1988): «Discourse Analysis: A Part of the Study of Linguistic Competence», en F. J. Newmeyer (1988), vol. 2, pp. 164-182.
- RAE (Real Academia Española) (1973): *Esbozo de una gramática de la lengua española*, Madrid, Espasa-Calpe.
- Récanati, F. (1979): *La transparencia y la enunciación*, Buenos Aires, Hachette, 1981.
- (1981): *Les énoncés performatifs*, París, Minuit.
- (1989): «The Pragmatics of What Is Said», *Mind and Language*, 4, pp. 295-329.
- (1993): «Communication et cognition», *Pragmalingüística*, 1, pp. 281-305.
- Reyes, G. (1990): *La pragmática lingüística*, Barcelona, Montesinos.
- (1995): *El abecé de la pragmática*, Madrid, Arco/Libros.

- Roberts, L. D. (1991): «Relevance as an Explanation of Communication», *Linguistics and Philosophy*, 14, pp. 453-472.
- Roederer, J. G. (1982): «Physical and Neuropsychological Foundations of Music», en M. Clynes (1982), pp. 37-46.
- Ross, J. R. (1970): «On Declarative Sentences», en R. A. Jacobs y P. S. Rosenbaum (1970), pp. 222-272.
- Rouchota, V. (1994): «On Indefinite Descriptions», *Journal of Linguistics*, 30, pp. 441-475.
- Roulet, E. y otros (1985): *L'articulation du discours en français contemporain*, Berna, Lang.
- Sadock, J. M. (1974): *Towards a Linguistic Theory of Speech Acts*, Nueva York, Academic Press.
- (1978): «On Testing for Conversational Implicature», en P. Cole (1978), pp. 281-298.
- (1986): «Remarks on the Paper by D. Wilson and D. Sperber», *Papers from the Parasession on Pragmatics and Grammatical Theory*, pp. 85-90.
- (1988): «Speech Act Distinctions in Grammar», en F. J. Newmeyer (1988), vol. 2, pp. 183-197.
- Sánchez de Zavala, V. (ed.) (1976): *Semántica y sintaxis en la lingüística transformatoria*, Madrid, Alianza.
- (1990): «Sobre la nueva teoría de la pertinencia», en V. Demonte y B. Garza Cuarón (eds.), *Estudios de lingüística de España y México*, México, El Colegio de México, pp. 273-299.
- Sbisá, M. (1989): *Linguaggio, ragione, interazione*, Bolonia, Il Mulino.
- (ed.) (1978): *Gli atti linguistici. Aspetti e problemi di filosofia del linguaggio*, Milán, Feltrinelli.
- Schiffirin, D. (ed.) (1984): *Meaning, Form and Use in Context: Linguistic Applications*, Washington, Georgetown University Press.
- Schlieben-Lange, B. (1974): *Pragmática lingüística*, Madrid, Gredos, 1986.
- Schmerling, S. (1975): «Asymmetric Conjunction and Rules of Conversation», en P. Cole y J. L. Morgan (1975), pp. 211-231.
- Schmidt, S. J. (1978): «La comunicación literaria», en J. A. Mayoral (1987), pp. 195-212.
- Scollon, R. y Scollon, S. W. (1995): *Intercultural Communication: A Discourse Approach*, Oxford, Basil Blackwell.
- Searle, J. (1969): *Actos de habla*, Madrid, Cátedra, 1980.
- (1975a): «Indirect Speech Acts», en P. Cole y J. L. Morgan (1975), pp. 59-82.
- (1975b): «A Taxonomy of Illocutionary Acts», en J. Searle (1979b), pp. 1-29.
- (1979a): «Metaphor», en J. Searle (1979b), pp. 76-116.
- (1979b): *Expression and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (1989): «How Performatives Work», *Linguistics and Philosophy*, 12, pp. 535-558.
- , Kiefer, F. y Bierwisch, M. (eds.) (1980): *Speech Acts Theory and Pragmatics*, Dordrecht, Reidel.
- y Vanderveken, D. (1985): *Foundations of Illocutionary Logic*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Simpson, T. M. (ed.) (1973): *Semántica filosófica: problemas y discusiones*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Sinclair, M. (1995): «Fitting Pragmatics into the Mind: Some Issues in Mentalist Pragmatics», *Journal of Pragmatics*, 23, pp. 509-539.
- Smith, N. (1993): «Observations sur la pragmatique des temps», *Langages*, 112, p. 26-38.
- Sperber, D. y Wilson, D. (1981): «Irony and the Use-Mention Distinction», en P. Cole (1981), pp. 295-318.
- y Wilson, D. (1986a): *La relevancia*, Madrid, Visor, 1994. Segunda edición inglesa, ampliada: *Relevance. Communication and Cognition*, Oxford, Basil Blackwell, 1995.
- y Wilson, D. (1986b): «Loose Talk», en S. Davis (1991), pp. 540-549.
- y Wilson, D. (1990): «Retórica y pertinencia», *Revista de Occidente*, 115, pp. 5-26.
- Stalnaker, R. (1972): «Pragmatics», en D. Davidson y G. Harman (1972), pp. 380-397.
- Stampe, D. W. (1975): «Meaning and Truth in the Theory of Speech Acts», en P. Cole y J. Morgan (1975), pp. 1-39.
- Strawson, P. F. (1950): «Sobre el referir», en T. M. Simpson (1973), pp. 57-86.
- (1964a): «Intención y convención en los actos de habla», en P. F. Strawson (1964b), pp. 171-193.
- (1964b): *Ensayos lógico-lingüísticos*, Madrid, Tecnos, 1983.
- Thomas, J. (1995): *Meaning in Interaction. An Introduction to Pragmatics*, Londres, Longman.
- Tsohatzidis, S. L. (ed.) (1994): *Foundations of Speech Act Theory*, Londres, Routledge.
- Valdés Villanueva, L. M. (ed.) (1991): *La búsqueda del significado*, Madrid, Tecnos.
- Vanderveken, D. (1988): *Les actes de discours*, Bruselas, Pierre Mardaga.
- (1991): «Non-Literal Speech Acts and Conversational Maxims», en E. Lepore y R. van Gulick (1991), pp. 371-384.
- Verschueren, J. y Bertuccelli-Papi (eds.) (1987): *The Pragmatic Perspective*, Amsterdam, John Benjamins.
- Vicente, B. (1992): «Metaphor, Meaning, and Comprehension», *Pragmatics*, 2, pp. 49-62.
- (1993): «En torno a la semántica y la pragmática de la metáfora: una revisión crítica», *Pragmalingüística*, 1, pp. 307-334.
- Vicente Mateu, J. A. (1994): *La deixis. Egocentrismo y subjetividad en el lenguaje*, Murcia, Universidad de Murcia.
- Walker, R. C. S. (1989): «Review of Relevance», *Mind and Language*, 4, pp. 151-159.
- Warnock, G. J. (1973): «Some Types of Performative Utterances», en I. Berlin y otros (1973).
- Watts, R., Ide, S. y Ehlich, K. (eds.) (1992): *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*, Berlín, Mouton-De Gruyter.
- Werth, P. (ed.) (1981): *Conversation and Discourse: Structure and Interpretation*, Londres, Croom Helm.

- Wierzbicka, A. (1991): *Cross-Cultural Pragmatics. The Semantics of Human Interaction*, Berlín, Mouton-De Gruyter.
- Wilson, D. (1993): «Relevance and Understanding», *Pragmalingüística*, 1, pp. 335-366.
- y Smith, N. (eds.) (1992 y 1993): *Lingua*, 87 y 90 (Special Issue on Relevance Theory, vols. 1 y 2).
- y Sperber, D. (1981): «On Grice's Theory of Conversation», en P. Werth (1981), pp. 152-177.
- y Sperber, D. (1986): «Pragmatics and Modularity», *Papers from the Parasession on Pragmatics and Grammatical Theory*, Chicago Linguistic Society, pp. 67-84. También en S. Davis (1991), pp. 583-596.
- y Sperber, D. (1988): «Mood and the Analysis of Non-Declarative Sentences», en J. Dancy, J. Moravcsik y C. Taylor (eds.), *Human Agency: Language, Duty and Value*, Stanford (Ca.), Stanford University Press, pp. 77-101.
- y Sperber, D. (1992): «On Verbal Irony», *Lingua*, 87, pp. 53-76.
- y Sperber, D. (1993): «Linguistic Form and Relevance», *Lingua*, 90, pp. 1-25.
- Yule, G. (1996): *Pragmatics*, Oxford, Oxford University Press.

ÍNDICE

Presentación	7
--------------------	---

INTRODUCCIÓN

1. La pragmática	13
1. ¿Qué es la pragmática?	13
2. Tres problemas de pragmática	14
2.1. El problema del significado no convencional	14
2.2. Sintaxis y contexto	17
2.3. Referencia y deíxis	20
3. La necesidad de la pragmática	22
Lecturas recomendadas	24
2. Conceptos básicos de pragmática	25
1. Los componentes «materiales»	26
1.1. El emisor	26
1.2. El destinatario	26
1.3. El enunciado	27
1.4. El entorno (o situación espacio-temporal)	29
2. Los componentes relacionales	30
2.1. La información pragmática	31
2.2. La intención	34
2.3. La relación social	36
3. Significado e interpretación	37
4. Semántica y pragmática	38
Lecturas recomendadas	39

EL DESARROLLO DE LA PRAGMÁTICA

3. Austin y la filosofía del lenguaje corriente	43
1. Los puntos de partida	44
1.1. La revalorización del lenguaje corriente	44
1.2. Contra el verificacionalismo	45
1.3. La falacia descriptiva	47
2. Los enunciados realizativos	47
2.1. La distinción entre oración y enunciado	47
2.2. Palabras y acciones	49
2.3. Los infortunios	51
2.4. Realizativos frente a constataivos	54
3. Locutivo / ilocutivo / perlocutivo	57
4. Conclusión	59
Lecturas recomendadas	60
4. Searle y la teoría de los actos de habla	61
1. Sus puntos de partida	61
2. La teoría de los actos de habla	62
2.1. Fuerza ilocutiva y forma lingüística	63
2.2. La hipótesis realizativa	67
2.3. Condiciones de adecuación de los actos ilocutivos	68
2.4. El problema de los actos indirectos	70
3. Algunas críticas	74
Lecturas recomendadas	76
5. Grice y el principio de cooperación	77
1. Puntos de partida	77
2. Su teoría	78
2.1. El principio de cooperación y las máximas	78
2.2. Tipos de contenidos implícitos	80
3. Las implicaturas conversacionales	81
3.1. Los incumplimientos de las máximas	81
3.2. Implicaturas y máximas	83
3.3. Implicaturas y contexto	85
3.4. Propiedades características de las implicaturas conversacionales	86
4. Algunas críticas	89
Lecturas recomendadas	90
6. Anscombe y Ducrot y la teoría de la argumentación	91
1. Puntos de partida	91
2. La teoría de la argumentación	92

2.1. ¿Qué es argumentar?	92
2.2. Argumentación lógica y argumentación discursiva	94
2.3. Marcadores argumentativos	96
2.4. Las escalas argumentativas y los <i>topoi</i>	103
3. Algunas consecuencias	106
Lecturas recomendadas	107
7. Sperber y Wilson y la teoría de la relevancia	109
1. Algunos puntos de partida	109
2. El modelo	110
2.1. Codificación/descodificación y ostensión/inferencia	110
2.2. El proceso de inferencia	114
2.3. La relevancia	117
3. El funcionamiento de la comunicación verbal	121
3.1. La determinación de las explicaturas	122
3.2. La determinación de las implicaturas	125
3.3. ¿Por qué hay implicaturas?	127
4. Consecuencias de la teoría	128
5. Algunas críticas al modelo de relevancia	130
Lecturas recomendadas	133
8. El estudio de la cortesía	135
1. La vertiente social de la comunicación	135
2. La cortesía, ¿norma social... ..	136
3. ...o estrategia conversacional?	138
3.1. La tensión entre la cortesía y los principios conversacionales	139
3.2. Las reglas de cortesía de R. Lakoff	142
3.3. El principio de cortesía de Leech	143
3.4. El modelo de Brown y Levinson	147
Lecturas recomendadas	153

LAS EXPLICACIONES PRAGMÁTICAS

9. Conectivas: el caso de la conjunción y	157
1. El conector lógico & y la conjunción copulativa y	157
2. Las explicaciones semánticas	158
2.1. El significado convencional de y	158
2.2. Las inadecuaciones del enfoque semántico	160
3. La solución pragmática	162
3.1. Los valores de y obtenidos como implicaturas	162

3.2. Los valores de y obtenidos como explicaturas	164
3.3. Ventajas del enfoque pragmático	166
Lecturas recomendadas	167
10. Los enunciados interrogativos	169
1. La noción tradicional de modalidad interrogativa	169
2. Las explicaciones semánticas	171
2.1. La teoría del conjunto de respuestas	172
2.2. La teoría del imperativo epistémico	172
2.3. La perspectiva «sintáctica»	174
2.4. Los problemas del enfoque semántico	175
3. La solución pragmática	176
3.1. Los enunciados interrogativos en los discursos transac- cionales	177
3.2. Los enunciados interrogativos en los discursos interac- cionales	180
4. Conclusión	184
Lecturas recomendadas	184
11. La metáfora	187
1. Las explicaciones semánticas	188
1.1. La teoría de la interacción de rasgos	189
1.2. La teoría de la comparación elidida	189
1.3. Los problemas de un enfoque semántico	192
2. Las soluciones pragmáticas	195
2.1. La propuesta de Grice	196
2.2. Las estrategias de interpretación de Searle	197
2.3. Las metáforas en la teoría de la relevancia	199
Lecturas recomendadas	200
12. Pragmática y literatura	201
1. La literatura según un teórico de la pragmática	202
2. La perspectiva pragmática en la investigación literaria	203
2.1. Los elementos de la situación comunicativa	203
2.2. El problema de la referencia en la obra literaria	204
2.3. Literatura y actos ilocutivos	205
2.4. La función del lector y la inversión en el proceso infe- rencial	207
2.5. La especificidad de la literatura desde el punto de vista pragmático	208
3. Literatura y convención social	209
Lecturas recomendadas	211

PRAGMÁTICA Y TEORÍA LINGÜÍSTICA

13. El conocimiento pragmático	215
1. El lenguaje en la mente	215
2. La pragmática, ¿competencia o actuación?	220
Lecturas recomendadas	223
14. La estructura de la teoría lingüística	225
1. El grado de abstracción de la pragmática	226
2. Pragmática y modularidad	228
3. Semántica y pragmática	230
4. La especificidad de la pragmática	232
Lecturas recomendadas	233
Bibliografía	235