

Este libro intenta ofrecer una presentación clara, sencilla y sistemática de las teorías y los aspectos más relevantes de la Pragmática. Está concebido para servir como instrumento de un curso introductorio de Pragmática o como primer instrumento de contacto con la materia en cursos más especializados. Para seguirlo no se requieren conocimientos previos específicos. Resultará especialmente provechoso y sugerente para 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 será muy 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.

El contenido está organizado en cuatro partes. La primera presenta una visión panorámica y un primer acercamiento a los conceptos fundamentales. La segunda ofrece los hitos más importantes del desarrollo de la Pragmática en los últimos treinta años. Con el fin de mostrar las posibilidades y las ventajas de adoptar una perspectiva pragmática, en la parte tercera se recogen estudios sobre diversos fenómenos lingüísticos: los diferentes valores de la conjunción copulativa en las lenguas naturales, los principios que hacen posible la variedad de usos de los enunciados interrogativos, los mecanismos que intervienen en la interpretación de las metáforas, y las peculiaridades de la comunicación literaria. La última parte aborda algunas cuestiones teóricas relativas al lugar que ocupa el conocimiento de los principios pragmáticos en el conocimiento general del lenguaje y —consiguientemente— al lugar de la Pragmática en relación con otras materias dentro de la teoría lingüística.

María Victoria Escandell Vidal es doctora en Lingüística Hispánica por la Universidad Complutense de Madrid, y es Profesora Titular de Lengua Española en la Universidad Nacional de Educación a Distancia.

INTRODUCCIÓN A LA PRAGMÁTICA

M. Victoria Escandell Vidal

ISBN 84-7658-385-0



788476583850



UNIVERSIDAD NACIONAL DE
EDUCACION A DISTANCIA

AUTORES, TEXTOS Y TEMAS
LINGÜÍSTICA

Colección dirigida por Carlos Subirats

5

M. Victoria Escandell Vidal

**INTRODUCCIÓN
A LA PRAGMÁTICA**

**COMPRA : EDICIONES ZAMORA LTDA.
\$31410
21 de Noviembre de 2000**

Biblioteca.Univ.Tecnológica de Pereira



6 3100 00033688 5



UNIVERSIDAD NACIONAL DE
EDUCACION A DISTANCIA

 **ANTHROPOS**
EDITORIAL DEL HOMBRE

PRESENTACIÓN

Introducción a la pragmática / M.^a Victoria Escandell Vidal. —
Barcelona : Anthropos ; Madrid : Universidad Nacional de Educación
a Distancia, 1993. — 297 p. ; 20 cm. — (Autores, Textos y Temas.
Lingüística ; 5)
Bibliografía p. 275-285. Índices
ISBN 84-7658-385-0

1. Pragmática (lingüística) 2. Lenguaje y lenguas - Filosofía I. Universidad
Nacional de Educación a Distancia (UNED) (Madrid) II. Título III. Colección
800.1

Primera edición: febrero 1993

© M. Victoria Escandell, 1993

© Editorial Anthropos, 1993

Edita: Editorial Anthropos. Promat, S. Coop. Ltda.

Vía Augusta, 64. 08006 Barcelona

En coedición con la Universidad Nacional de Educación
a Distancia, Madrid

ISBN: 84-7658-385-0

Depósito legal: B. 1.288-1993

Fotocomposición: Seted, S.C.L. Sant Cugat del Vallès

Impresión: Indugraf, S.C.C.L. Badajoz, 147. Barcelona

Impreso en España - *Printed in Spain*

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia, o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de la editorial.

«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 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: 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 está organizando ya su cuarto congreso internacional, y que reúne a un elevadísimo número de expertos de todo el mundo; contamos con varias revistas especializadas (*Journal of Pragmatics*, *Pragmatics* o *Argumentation*) que difunden los estudios de pragmática; y nuestras Universidades comienzan ya a incluir 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 y O. Ducrot); 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 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 de 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 complementar la descripción gramatical con un enfoque de este tipo. 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 la metáfora. 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, de toda la corriente de estudios que hoy se conoce como *Análisis de la conversión*, 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 semántico, y no 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. En 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 descodificación, 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 tales 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 se pueden contemplar los fenómenos, una perspectiva que parte de los datos ofrecidos por la pragmática 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).

No quiero cerrar esta presentación sin abrir antes un breve capítulo de agradecimientos. Debe iniciarse con el nombre de Carlos Subirats, que fue quien me propuso la realización de este libro, y que ha seguido animándome constantemente a lo largo de las diversas etapas de su desarrollo. A Manuel Leonetti le debo, además de largas horas de discusión, la lectura atenta de todo el manuscrito; sus críticas han contribuido, sin duda, a mejorar el resultado final. Junto a estos nombres habría que colocar los de muchas otras personas que, sin embargo, quedarán en el anonimato. Algunas partes de mi 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. 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.

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 regulan el uso del lenguaje en la comunicación, es decir, las condiciones que determinan el empleo de enunciados concretos emitidos por hablantes concretos en situaciones comunicativas concretas, y su interpretación por parte de los destinatarios.

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.

Una pregunta surge inmediatamente: ¿hasta qué punto es interesante un estudio de este tipo?, ¿qué ventajas puede reportar en el conocimiento y la comprensión del lenguaje? Buscaremos la respuesta por esta vía: 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 siguiente texto:

- 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 anterior con el siguiente:

- 2) —Aquí tienes una gloria.
 —No sé qué 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 supuestas 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 dar una paga doble a las palabras por su trabajo extra no autoriza 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 entre 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 venido utilizando informalmente términos como los de *interlocutores*, *contexto*, *situación*, *conocimiento del mundo y del interlocutor*, *intención comunicativa*, *inferencia*: todos ellos representan conceptos que resultarán claves dentro de esta perspectiva de análisis, como mostraremos más adelante. Si no los tenemos en cuenta, hay una parte importante del funcionamiento del lenguaje 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 otras lenguas lo tienen 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 es un orden de palabras relativamente fijo lo que indica las relaciones de dependencia estructural. 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, 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 (6a) 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 (6b) 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 (6c) se da por supuesta una relación entre Juan y María, y se precisa que es de amor. Esta 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 mismos contrastes valiéndose de otros medios gramaticales. El inglés, por ejemplo, suele utilizar las variaciones en el énfasis 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 (5); 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 las lenguas de orden relativamente fijo deben contentarse con procedimientos fonológicos (énfasis) o gramaticales (cambio de construcción) como medios para expresar diferencias en la estructura informativa de las frases, las lenguas que poseen un orden de palabras más flexible pueden servirse también de él 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 deixis

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 interlocutor 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 será 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 *Kikko* —quienquiera que sea— se escape.

Con todo, este no es el caso más llamativo. Imaginemos que encontramos un papel en el suelo con el texto siguiente:

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, y 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 del contexto, de la situación comunicativa: si he encontrado el papel en la calle, lo más sensato es suponer que ese *te* que aparece no se refiere 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 hace diez minutos, y al regresar encuentro que han lanzado 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. De modo análogo, si la nota está sobre la mesa de mi compañera, nada me autoriza a pensar que va dirigida a mí.

Todas las lenguas tienen formas especiales para codificar diferentes tipos de elementos de dicha situación: 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 noventa por ciento 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 se ha convertido en un requisito imprescindible 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 reductible 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 último ejemplo 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 ésta no podrá 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 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 reporta, pues, 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 también son muy útiles Green (1989); Latraverse (1987) —para una perspectiva histórica—; Reyes (1990), y los panoramas trazados en Horn (1988), y Hernández Sacristán (1990); 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 y 1981), y en Allan (1986).

Las antologías más importantes sobre esta área de la investigación lingüística son Cole y Morgan (eds.) (1975); Cole (ed.) (1978); Cole (ed.) (1981), y, más reciente, Davis (ed.) (1991).

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).

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 (1977); Bernárdez (1982); Brown y Yule (1983); Lotano *et al.* (1982), y Prince (1988). Givón (ed.) (1979), y Hickey (ed.) (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); de Kerbrat-Orecchioni (1980); de Levinson (1983), y de Green (1989), junto con las secciones II y III de la antología Davis (ed.) (1991), y la reciente obra colectiva Morel y Danon-Boileau (eds.) (1992).

CONCEPTOS BÁSICOS DE 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. Este 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 una persona ha aprendido a hablar español, se dice de ella que es *hablante de español*, y se considera que lo es también en los momentos en que está callada. 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 decodificación. Por otra parte, *destinatario* se opone a *oyente* en el mismo sentido 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 —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 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 posible 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 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 nivel de su realización formal. Es cierto, sin embargo, que en muchas ocasiones un enunciado *es*, de hecho, la realización concreta de una oración; pero este 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 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	— secuencia lingüística concreta, realizada por un emisor en una situación comunicativa
— se define dentro de una teoría gramatical, con arreglo a criterios de naturaleza gramatical	— se define dentro de una teoría pragmática, de acuerdo con criterios discursivos
— unidad de la gramática	— unidad del discurso
— su contenido semántico depende de su estructura, no de sus usos posibles	— su interpretación depende de su contenido semántico y de sus condiciones de emisión
— se evalúa en términos formales: es correcta o incorrecta	— se evalúa según criterios pragmáticos: es adecuado o inadecuado, efectivo o inefectivo...

1.4. *El entorno (o situación espaciotemporal)*

El cuarto elemento que configura materialmente el acto comunicativo es el *entorno*, que en muchos lugares aparece designado como *contexto* o *situación espaciotemporal*. 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 espaciotemporal 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:

- 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 espaciotemporales 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 1.



ESQUEMA 1. *Los componentes materiales de la situación comunicativa*

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.

Los diferentes tipos de contexto que distinguía Coseriu (excepción hecha del contexto físico) quedarían, pues, incluidos en la información pragmática.

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 compartidos, 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 (1986a, 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 perceptibles o inferibles.

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.

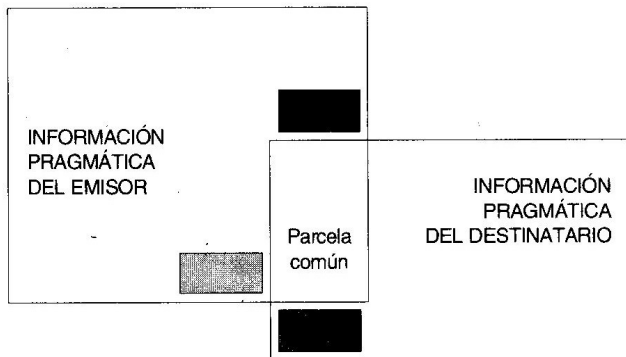
Por otro lado, tampoco esta teoría puede —o pretende— garantizar el éxito. De hecho, no es ni necesario ni conveniente que una teoría explique con absoluta exactitud qué comparten los interlocutores, ya que esta no sería, ni siquiera, la hipótesis de la que parten ellos mismos. Como hemos dicho antes, 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 lo más 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, como Sperber y Wilson se ven obligados a reconocer. Ello indica que la comunicación no se funda en conocimientos falseables, sino en hipótesis gobernadas por una lógica de tipo probabilístico.

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, 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 esquema 2).

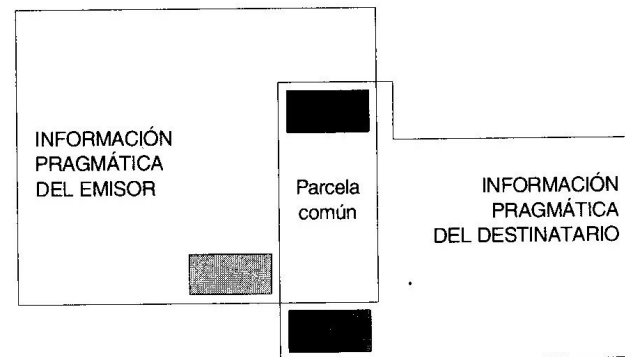
Terminada la comunicación con éxito, la nueva información transmitida pasa a formar parte de la parcela común (véase esquema 3).

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 prag-



■ Idea del emisor sobre el destinatario
 ■ Idea del destinatario sobre el emisor
 ■ Centro de la comunicación

ESQUEMA 2



■ Idea del emisor sobre el destinatario
 ■ Idea del destinatario sobre el emisor
 ■ Centro de la comunicación

ESQUEMA 3

mática 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 si-

lencio 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, 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 distancia 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). Esta relación recibe genéricamente el nombre de *distancia 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 distancia 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.

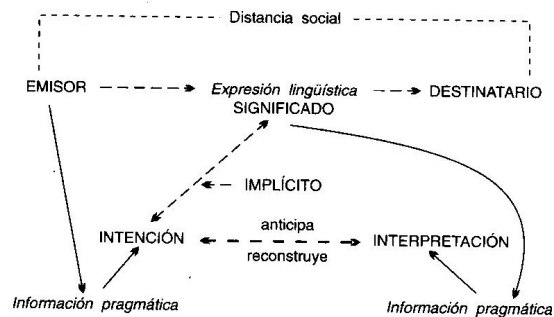
La *interpretación*, en cambio, pone ya en juego los mecanismos pragmáticos. Puede definirse como una función entre el

significado (o contenido semántico) codificado en la expresión lingüística utilizada, 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. 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 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



ESQUEMA 4

le corresponderá un significado. El código establece, por tanto, una íntima relación diádica entre ambos. Esta relación es de tipo convencional, arbitrariamente establecida, como lo es también el resto del código de la lengua. Esta 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 aquella otra que defendiera 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 situacionales, quedan fuera del ámbito de la teoría semántica (es decir, de los significados convencionales). Por ello, puede proponerse provisionalmente la siguiente ecuación:

$$\text{pragmática} = \text{significado} - \text{semántica}$$

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 (1986a), 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

AUSTIN Y LA FILOSOFÍA DEL LENGUAJE CORRIENTE

Sin duda, una de las líneas de investigación pragmática más importantes dentro del pensamiento contemporáneo es la iniciada por J.L. Austin.¹ 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 nuestro lenguaje 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 caracterizan 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 deje 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 verdadera 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, n. 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 estos 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 ha de 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 tra-

ta 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 falsas; 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 constataivos*, 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 esta 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 imaginar 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 constativa, 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 propio 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:

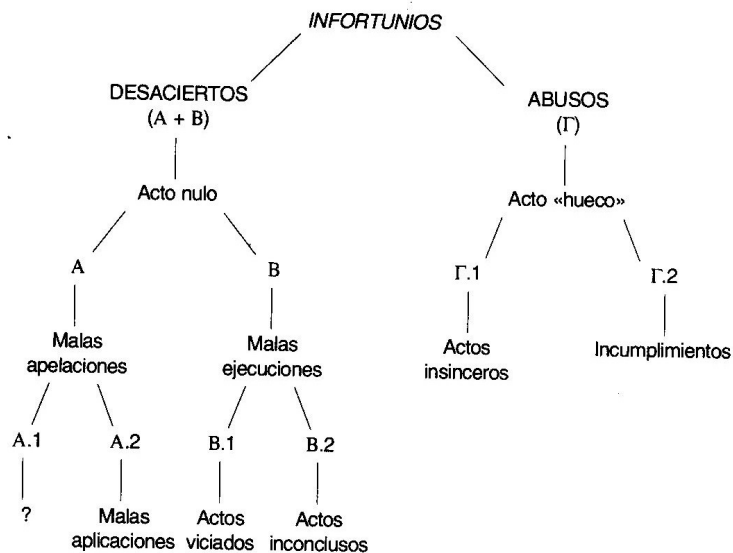
- A.1) Existencia de un procedimiento convencional —con un efecto también convencional— que incluya la emisión de determinadas palabras por parte de determinadas personas y en determinadas circunstancias; además
- A.2) las personas y circunstancias que concurren deben ser las apropiadas para el procedimiento.
- 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 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 5. Según puede verse en el esquema, la transgresión



ESQUEMA 5

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:

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.

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 compraventa 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 Γ.1 y Γ.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 Γ.1. En cambio, cuando se hace una promesa sin la intención de comprometerse a realizar lo prometido, la condición transgredida es la Γ.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 puramente lingüístico y se adentran en el terreno de lo legal. El lenguaje jurídico ha desarrollado toda una serie de etiquetas propias para calificar los diferentes 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 constataivos

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 constataivos, 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) tienen 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 dos mil 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 constatativos. 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 (apartado 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 constatativos, 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 emitir las, 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 (15a) estamos simplemente reproduciendo el acto locutivo de otra persona; (15b), en cambio, recoge el acto ilocutivo realizado, es decir, la fuerza del enunciado; y (15c) 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 de 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 (17a), 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 (17b), 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 $\Gamma.1$: el enunciado (17c) 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 (ed.) (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).

SEARLE Y LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA

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, lo cierto es que 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 Searle 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, n. 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 ilocuti-

va 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 el estudio de 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 (representada por la variable F) y un contenido proposicional (representado por la variable p):

- 1) $F(p)$

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) $F(PR)$

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

- | | |
|----------------------------|------------------------|
| 4) a. Juan viene | \vdash (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 (5a) y (5b):

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

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

- 6) a. $\sim\text{Pr}(p)$
b. $\text{Pr}(\sim p)$

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 (9a) o (9b):

- 9) a. $\text{Pr}(Y_o, \text{VENIR})$
b. $\vdash(Y_o, \text{PROMETER}[Y_o, \text{VENIR}])$

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, que no explicaban claramente por qué se desencadenaban las transformaciones; o que 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 (10a) tiene una estructura como (10b):

- 10) a. ¿Bajan los precios?
 b. Yo 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 pronominalización 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 el apartado 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.

cutivo. 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 esencial —desear que el oyente realice una determinada acción, precisamente aquella que se le solicita que haga— da lugar a una emisión contradictoria. Y este 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 pre-

gunta 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 adivinanza, 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 (como en ¿*Quién viene?*), no conoce la información necesaria para completar la proposición. 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 (11a-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.

La existencia de los actos ilocutivos indirectos constituye un serio problema para la teoría, ya que debilita 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 oyen-

te, 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 (11a) se interroga sobre el cumplimiento de la condición preparatoria de «ser capaz de llevar a cabo la acción requerida»; en (11b) 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) ¿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 (13a) y (13b):

- 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

te 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 (14a) es i; para (14b) es ii; para (14c) es iii; y para (14d) 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 de una 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 pre-

gunta. 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 *implicatu-*

ras 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 (17a) acepte la presencia de *por favor*, típica de las peticiones, mientras que ésta sea inadecuada en (17b). La respuesta de Morgan, como la de Searle, consiste en afirmar que (17a) es una fórmula convencionalizada, y (17b), 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, modifique 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: 1) 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 2) la asignación a cada emisión de una, y sólo una, denominación de acto de habla, extraída de un repertorio finito; resulta también anti-intuitivo 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: 1) cómo se combinan el significado proposicional y el significado ilocutivo; 2) cómo funcionan las expresiones deícticas (fuertemente relacionadas con el contexto); y 3) 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 (eds.) (1980), y Vanderveken (1988). 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); y 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 Recanati (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.

GRICE Y EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN

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.

Este principio 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:
 - 1) que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo; pero
 - 2) 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:
 - 1) no diga algo que crea falso;
 - 2) 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:

- 1) evite la oscuridad de expresión;
- 2) evite la ambigüedad;
- 3) sea breve (no sea innecesariamente prolijo);
- 4) 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—, sin embargo, se espera que 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*

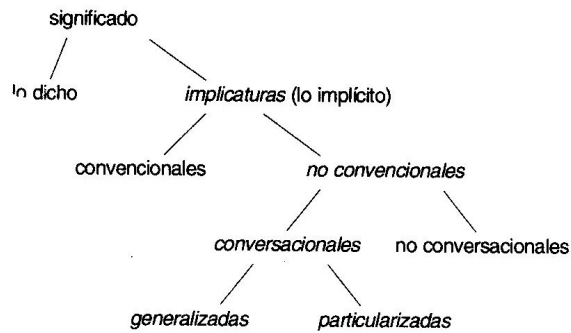
Las *implicaturas convencionales* son aquellas que derivan directamente de los significados de las palabras, y no de factores contextuales o situacionales. En la conocida frase:

- 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 interacción interpuesta de otros principios, y forman, por ello, una 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 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 6 las clases de contenidos implícitos que distingue Grice.

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



ESQUEMA 6

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 (tomado 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 contribución 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 de 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...: este 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: (8a) implica lógicamente (8b), y esta implicación deductiva no puede cancelarse como se pretende hacer en (8c):

- 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 (8a), que es (9a), se cancela sin dificultades en (9b):

- 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 (10a) se sigue (10b); pero la implicatura (10c), obtenida a partir de la proposición (10b) 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 m
b. Juan intentó saltar los 2,15 m
c. Juan probó a saltar los 2,15 m

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

Hay que excluir, por razones obvias, las implicaturas que

proviene 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 (12a) no está presente en (12b):

- 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 (14a) como (14b) presuponen (14c):

- 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 (15a) puede reforzarse con la continuación de (15b) sin que el resultado sea extraño o innecesariamente redundante, pero no con la de (15c):

- 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. Éstos se han encaminado en dos direcciones diferentes: unos —Horn (1984), Levinson (1987) 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), reunidas todas 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 (1987). Pueden verse valoraciones críticas de la teoría de Grice en Ochs (1976); Kiefer (1979); Burton-Roberts (1984), y Kempson (1988).

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: véanse Levinson (1987b y 1991), para la anáfora, y Hawkins (1991), para los artículos.

Juan Pablo Riveros (poeta)

Escanea y convierte a PDF: libros, documentos,
Revistas, etc. 3104351625 - riverosjp@gmail.com