

PRAGMÁTICA

Conceptos claves

*Geoffrey Leech, Jenny Thomas
Mary Louise Pratt, Elinor Ochs*

PRAGMÁTICA
Conceptos claves

Jorge Gómez
(Editor)

Serie Pluriminor

Ediciones
Abya-Yala
2000

PRAGMÁTICA

Conceptos claves

Geoffrey Leech, Jenny Thomas

Mary Louise Pratt, Elinor Ochs

1a. Edición en
español, 2000

Ediciones Abya-Yala
Av. 12 de octubre 14-30 y Wilson
Casilla 17-12-719
Telf: 562-633 / 506-217 / 506-251
Fax: (593 2) 506-255
e mail: editorial@abyayala.org
<http://www.abyayala.org>
Quito-Ecuador

Traducción
y edición:

Jorge Gómez R.

Revisión:

José E. Juncosa

Impresión:

Sistema digital DocuTech
U.PS/XEROX

Con la expresa autotización de los autores y editores

ISBN:

9978-04-647-X

Serie Pluriminor

Quito - Ecuador, 2000

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	7
Lenguaje, significado y contexto: PRAGMÁTICA .. <i>Geoffrey Leech y Jenny Thomas</i>	9
LA IDEOLOGÍA DE LA TEORÍA DE LOS ACTOS DEL HABLA	71
<i>Mary Louise Pratt</i>	
LA UNIVERSALIDAD DE LOS POSTULADOS CONVERSACIONALES	97
<i>Elinor Ochs</i>	
GLOSARIO.....	123

Presentación

Desde que Morris acuñó el término ‘pragmática’ en 1938, numerosos han sido los avances en el desarrollo de esta nueva disciplina, que nació como apéndice de la semántica, pero cuya independencia en la actualidad se reconoce como parte de una nueva perspectiva de estudio de los fenómenos lingüísticos. Sin embargo, estos avances en la teoría y la metodología no han estado acompañados de definiciones claras en torno a los conceptos fundamentales de la pragmática. De hecho, ni siquiera existe hasta la fecha un acuerdo general sobre la definición de ‘pragmática’ y su relación con la semántica. Estos desacuerdos, claro está, no invalidan en ningún caso el valor de esta disciplina para dilucidar viejos problemas en torno al lenguaje y el contexto.

En nuestros círculos académicos e intelectuales la pragmática es conocida y referida solamente con respecto a la semántica o la lingüística, y en la práctica no existe una sola cátedra universitaria que difunda el estudio de esta disciplina. Todo ello pese a su innegable valor como herramienta de investigación para distintas ciencias sociales; porque en la medida que la pragmática se ocupa del lenguaje como intercambio de significados dentro de un contexto por parte de usuarios específicos, su valor para la teoría de la comunicación, la sociología, la antropología y, evidentemente, la enseñanza de las lenguas, es trascendental.

En este libro hemos reunido tres artículos representativos del desarrollo de la pragmática que son de fácil acceso al público no especializado. En el pri-

mero, Leech y Thomas nos ofrecen un compendio de los avances hechos en esta disciplina desde sus inicios hasta finales de los años ochenta, abordando los distintos temas que han circunscrito el campo específico de la pragmática y sus principales figuras. El artículo de Marie Louise Pratt es una crítica a la teoría de los actos del habla y al sujeto monolítico que ésta presupone como usuario privilegiado del lenguaje. Finalmente, desde una postura crítica semejante, el artículo de Elinor Ochs analiza y evalúa los condicionamientos de la teoría de los principios conversacionales de Grice, otro de los puntales de la teoría pragmática, desde la perspectiva etnográfica y comunicativa de una sociedad no occidental. Al final del libro el lector podrá encontrar un glosario de términos con los conceptos fundamentales de la pragmática, que servirá de consulta rápida y apoyo a la lectura de los artículos.

Con esta obra hemos querido recoger lo más representativo de las propuestas e investigaciones que se han hecho en el campo de la pragmática, con el afán de que sirvan como punto de partida para incentivar el estudio de esta disciplina poco difundida en nuestro medio que tanto puede aportar al estudio de los intercambios comunicativos y la realidad sociolingüística de nuestro país.

JORGE GÓMEZ RENDÓN

Septiembre del 2000

Lenguaje, significado y contexto: Pragmática

Geoffrey Leech y Jenny Thomas

En comparación con otras ramas de la lingüística, la pragmática ha ingresado al escenario lingüístico sólo en los últimos años. De hecho, algunos pueden dudar de que sea una rama respetable de la lingüística, o incluso de si existe un campo legítimo de estudio llamado pragmática. Sin embargo, la pragmática se convirtió en un factor significativo en el pensamiento lingüístico en los años setenta y desde entonces se ha desarrollado como un importante campo de investigación. En las siguientes páginas esbozaremos las principales tendencias en el desarrollo moderno de la pragmática, desde sus inicios como una 'materia periférica' en las fronteras de la filosofía y la lingüística, hasta su preocupación actual por la comunicación lingüística dentro del contexto social y cultural. En el mundo angloparlante, el ámbito de la pragmática se ha definido con más exactitud que en el continente europeo. Empezaremos por la tradición 'angloamericana' de la pragmática para luego volver a la tradición europea más amplia.

1. La pragmática dentro de la tradición angloamericana

Podemos definir aproximadamente la pragmática como el estudio del significado de los enunciados lingüísticos para los usuarios e intérpretes.

En lo que tiene que ver con su origen, es importante considerar la pragmática como uno de los tres estudios que fueron identificados por el filósofo norteamericano Charles Morris (1938) y más tarde utilizados por lógicos como Rudolf Carnap (1938, 1959). De acuerdo con esta corriente de pensamiento, la PRAGMÁTICA es el estudio de los signos (y los sistemas de signos) en relación con sus usuarios; en tanto que la SEMÁNTICA es el estudio de los signos en relación con sus *designata* (a lo que se refieren) y la SINTAXIS el estudio de los signos en relación con otros signos. Los tres campos son subdivisiones de la SEMIÓTICA, el estudio de los signos y los sistemas de signos, y por lo tanto, puede aplicarse perfectamente al estudio, por ejemplo, de signos artificiales como las luces de tránsito, los signos que se utilizan en la comunicación animal, o el mismo lenguaje humano. Pero en la práctica, los trabajos de pragmática se han llevado a cabo sobre todo en lenguas humanas o, como las llaman los lógicos, en lenguas naturales.

Sin embargo, antes de dejar a un lado la comunicación no-humana, utilicémosla para dar una ilustración simplificada de la diferencia entre sintaxis, semántica y pragmática como componentes de la semiótica. Nuestro ejemplo se basa en los famosos estudios de von Frisch sobre la ‘danza’ lingüística con la cual las abejas de la miel indican a sus compañeras la posición de una fuente de polen y néctar. La verdadera estructura de los mensajes en la danza –secuencia de movimientos– es un problema de sintaxis. El contenido referencial de la danza –señalar la dirección, la distancia y demás pormenores de la fuente alimenticia– es un problema de semántica. La forma en que funciona la danza como un aspecto de la conducta de las abejas –una forma

de atraerlas a una fuente de alimento– es un asunto de pragmática.

Para filósofos y lógicos como Carnap, la pragmática era la cenicienta de las tres ramas de estudio. En el pensamiento empírico positivista de mediados de siglo, era importante formalizar con exactitud la relación entre los símbolos y lo que éstos representaban, de suerte que se pudiera establecer y verificar las condiciones de verdad y falsedad. Para ello eran necesarias la sintaxis y la semántica. Pero la pragmática introdujo un elemento confuso y difícil de formalizar –las actitudes, la conducta y las creencias de los usuarios de los símbolos. De allí que para muchos filósofos y lingüistas la pragmática se convirtiera en un lugar de desechos donde se podía arrojar (y a menudo descuidar) aspectos de la lengua y la comunicación que no encajaban en un mundo ideal de oraciones sintácticas perfectas y condiciones veritativas semánticamente correctas.

Como sugieren los párrafos anteriores, la pragmática nació de abstracciones filosóficas y no de necesidades prescriptivas de la lingüística (y como veremos luego, esto explica en parte las dificultades que encontraron más tarde los lingüistas al momento de aplicar los modelos de la pragmática al análisis del discurso natural). Aun cuando la pragmática empezó a tener importancia para la lingüística, fue modelada por el trabajo de los filósofos, al menos en el mundo angloparlante. Debemos mencionar aquí a tres filósofos en particular –J.L. Austin, J.R. Searle y H.P. Grice– como fuentes de inspiración de la pragmática lingüística durante los años setenta, aunque es extraño que ninguno adoptara el término ‘pragmática’ en sus trabajos.

Estos tres filósofos estaban estrechamente vinculados con la tradición filosófica de Oxford

(aunque Searle y Grice terminaron enseñando en California). Todos pertenecían a la escuela filosófica del ‘lenguaje corriente’ y no a la escuela del ‘lenguaje formal’ cuyo representante era Carnap. Esto quiere decir que estaban interesados en la forma como el lenguaje humano natural transmite significados, para entender la naturaleza del pensamiento, la lógica y la comunicación. De hecho podemos llamarlos filósofos de la comunicación porque el término comunicación, que asocia el lenguaje con su función de transmitir mensajes de los usuarios a los intérpretes, constituye el núcleo de su obra y es parte medular de la pragmática. Sin embargo, es importante que entendamos que el pensamiento de estos filósofos recibió una profunda influencia del enfoque veritativo ortodoxo del significado. En efecto, su contribución fue precisamente descubrir y explorar problemas, limitaciones y fallas del paradigma veritativo.

J. L. Austin

El trabajo pionero de Austin (una recopilación póstuma de las notas que preparó para una serie de conferencias dictadas en Oxford y Harvard) apareció bajo el título *Como hacer cosas con palabras* (1962). El énfasis en ‘hacer cosas’ aparece en la investigación de enunciados performativos tales como:

Renuncio
Os bautizo Bonifacio
Te apuesto \$1.000 a que te absolverán
Le notifico su despido

Estos enunciados constituyen un problema porque, a pesar de que son oraciones declarativas y

afirmativas, no parecen tener valores de verdad. Por lo tanto, tenemos la impresión de que carecen de lo que normalmente se considera una propiedad necesaria de las afirmaciones. Austin negaba que estas oraciones pudieran ser verdaderas o falsas y sostenía que su naturaleza era performativa y no constativa, porque su significado se debía identificar con la ejecución de una acción. Al decir 'renuncio', una persona de hecho está renunciando; al decir; 'le notifico su despido', un persona en realidad realiza la acción de dar noticia de su despido a otra persona, etc. Las condiciones del tipo que se requiere para dilucidar su significado no son condiciones veritativas, sino más bien 'condiciones de fortuna' como las llamó Austin –o condiciones de adecuación.

Además de su forma declarativa, los performativos tienen características sintácticas bien definidas como verbos (de cierto tipo) en tiempo presente, sujetos de primera persona y la posibilidad de añadir expresiones adverbiales como 'por la presente' o 'con esto'. Pero la investigación de Austin lo llevó a concluir que no sólo los performativos sino todos los enunciados comparten la naturaleza de las acciones. De allí que podamos formular las cualidades de acción que tiene una afirmación, una petición, etcétera, si le prefijamos un performativo implícito:

- Definitivamente mañana te pagarán
(i.e. Te prometo que definitivamente mañana de pagarán)
- ¿Qué hora es?
(i.e. Te pido que me digas qué hora es)
- Tranquilízate cuando hablo
(i.e. Te ordeno que estés tranquilo cuando hablo)

Podemos decir incluso que una afirmación tan escueta como *los castores construyen represas* tiene un performativo implícito como ‘Afirmo que...’

Enfocar el significado de manera que los fenómenos lingüísticos se consideren básicamente acciones tiene una ventaja frente a los enfoques veritativos porque nos invita a superar el limitado interés de la lógica tradicional en el significado declarativo o PROPOSICIONAL. Austin llevó esta idea más lejos y aseguró que el mismo enunciado realiza tres tipos de actos a la vez:

- (i) ACTO ILOCUCIONARIO (o locución): acto de enunciar una expresión con determinado sentido y referencia.
(v.g. él me dijo ‘¡pégale un tiro (a ella)!’, y con ‘pégale un tiro’ quiso decir que *le pegara un tiro*, y con ‘a ella’ quiso decir *a ella* precisamente).
- (ii) ACTO ILOCUCIONARIO (o ilocución): acto realizado en virtud de la realización de la locución.
(v.g. él me pidió o me invitó a que le pegara un tiro a ella) –de manera que podemos decir que lo que dijo tenía la FUERZA de esa ilocución (v.g. un pedido o una invitación).
- (iii) ACTO PERLOCUCIONARIO (o perlocución): acto realizado por medio de lo que se dice:
(v.g. él me persuadió de que le pegara un tiro a ella).

Austin se ocupó del segundo tipo de acto que encierra todo enunciado. La locución (1) pertenece al territorio tradicional de la semántica veritativa. La perlocución (3) estrictamente está fuera de la inves-

tigación del lenguaje y el significado porque tiene que ver con los efectos o resultados de los enunciados: que mis palabras persuadan a alguien de que me preste \$10 depende de factores (psicológicos, sociales o físicos) que están fuera de mi control y están asociados sólo en parte con lo dicho. La ilocución (2) está en el medio, entre la locución y la perlocución, y ahora se considera área de la pragmática, del significado en su contexto. Los verbos que sirven para describir ilocuciones –como *asegurar*, *prometer*, *pedir*, *agradecer* y *declarar*– pueden funcionar como verbos performativos y gracias a esta conexión, Austin y su discípulo Searle pudieron pensar en el prefijo performativo (*Te pido...*) como un mecanismo indicador de fuerza ilocucionaria (MIFD)¹. Por el contrario, no es posible usar como performativo un verbo perlocucionario como *persuadir* o *incitar*: ‘(Por la presente) te persuado de/ te incito a votar en contra del movimiento’ es un enunciado sin sentido e implica que el destinatario está totalmente bajo el control mental del hablante.

J. R. Searle y la teoría clásica de los actos del habla

El libro de Austin tenía un estilo difuso, conversacional y (como suelen ser los libros sobre filosofía) entretenido. Quedó en manos de John Searle sistematizar las ideas que Austin había explorado de manera tan perceptiva. En otro libro sorprendentemente asimilable titulado *Actos del Habla: una introducción a la Filosofía del Lenguaje* (1969), Searle llevó más lejos la idea de Austin de que el significado es una forma de hacer algo y llegó a decir que el estudio del lenguaje es apenas una parte de la teoría de la acción. Aunque el de Searle era todavía un método informal de la filosofía del lenguaje ordinario,

este autor cristalizó los conceptos de acto y fuerza ilocucionaria de tal manera que hoy podemos hablar de la Teoría de los Actos del Habla de Searle como la explicación ‘clásica’ que trabajos posteriores toman como punto de partida. El interés de su obra en la pragmática, como en el caso de Austin, gira en torno a los actos ilocucionarios y la fuerza ilocucionaria (entendidos como funciones o significados asociados con actos ilocucionarios). Por lo tanto, cuando usamos el término Teoría de los Actos del Habla en pragmática, de hecho nos referimos a los actos ilocucionarios.

Searle ofrece definiciones de varios actos del habla de acuerdo con las condiciones necesarias para que un determinado acto de habla se realice eficazmente. Paralelamente a las condiciones de fortuna de Austin, Searle describió cuatro tipos de reglas:

- (a) Reglas de CONTENIDO PROPOSICIONAL: especifican el tipo de significado que expresa la parte proposicional de un enunciado (por ejemplo, una PROMESA necesariamente se refiere a algún acto futuro que realizará el hablante).
- (b) Reglas PREPARATORIAS: especifican las precondiciones necesarias para la realización del acto de habla (v.g. según Searle, para que tenga éxito un AGRADECIMIENTO, el hablante debe saber que el destinatario ha hecho algo en su beneficio. Otros analistas, sin embargo, han dicho que la frase “me disculpo” es un performativo que se verifica a sí mismo y siempre es acertado, no importa que se enuncie sinceramente o no).
- (c) Reglas de SINCERIDAD: especifican las condiciones que deben cumplirse para que el acto

de habla se realice sinceramente (v.g. para que una DISCULPA sea sincera, el hablante debe pedir disculpas por lo que ha hecho).

- (d) REGLAS ESENCIALES: especifican lo que, convencionalmente, debe “contar como” acto de habla (v.g. la regla esencial para una ADVERTENCIA es que cuente como garantía de que algún acontecimiento futuro no es beneficioso para el destinatario).

Searle afirma que, en base a estos cuatro tipos de reglas, se pueden distinguir fácilmente distintos actos del habla (aunque los últimos trabajos en pragmática indican que el establecimiento de categorías discretas de actos del habla es mucho más problemático de lo que Searle nos quiere hacer creer). Consideremos, por ejemplo, las reglas para PEDIR Y ACONSEJAR:

[NOTA: estas reglas han sido tomadas de Searle (1969: 66-7): H = hablante, D = destinatario; A = acto; E = evento].

(I) PEDIDO

Contenido proposicional: Acto futuro A de D

Preparatorias: 1. D puede hacer A, H cree que D puede hacer A
2. No es evidente ni para H ni para D que D hará A por propia iniciativa en el curso normal de los acontecimientos

Sinceridad: H quiere que D haga A

Esencial: Cuenta como un intento de lograr que D haga A

(II) CONSEJO

Contenido proposicional: Acto futuro A de D

Preparatorias: 1. H tiene alguna razón para creer que A beneficiará a D
2. No es evidente ni para H ni para D que D hará A en el curso normal de los acontecimientos

Sinceridad: H cree que A beneficiará a D

Esencial: Cuenta como un compromiso de que A es beneficioso para D.

Para indagar las diferencias entre estas definiciones, Searle añade el comentario:

“Aconsejar no es tratar de conseguir que alguien haga algo en el sentido de pedirle que lo haga. Aconsejar es más bien decir a alguien qué es lo mejor para él o ella”.

La fuerza descriptiva de estas reglas, al igual que las condiciones de fortuna de Austin, se apreciarán mejor con algunos casos donde dichas reglas no son observadas. Por ejemplo, un pedido no tendría éxito si

- (a) no se refiere a un acto futuro
¿Por favor, podrías telefonarme a las cinco de la tarde del jueves pasado?
- (b) o si D no pudiera hacer A:
¿Te molestaría traducir esta carta al swahili?
(si D no sabe swahili)
- (c) o si H no quiere que D haga A:
Por favor telefonéame a la oficina mañana
(si H no quiere recibir una llamada telefónica,
y de hecho no estará en la oficina mañana; en

este caso el pedido se cumpliría eficazmente, pero no sería sincero)

- (d) o si el enunciado no cuenta como un intento de que D haga A: ¿Podrías amablemente contener la risa?
(si lo dice un cómico de televisión en una situación donde hay la clara intención de provocar risa)

Todos estamos de acuerdo en que hay ‘algo extraño’ en los enunciados anteriores si son emitidos en las condiciones descritas.

La teoría de los actos del habla permite establecer un sistema de clasificación de las ilocuciones. Austin propuso una clasificación de este tipo intentando reducir el gran número de actos del habla –que Austin estimaba entre 1.000 y 9.999. Searle mejoró su clasificación dividiendo los actos del habla (Searle 1979) en cinco categorías:

- (i) ASERTIVOS: comprometen a H con la verdad de alguna proposición (v.g. afirmar, asegurar, informar, anunciar)
- (ii) DIRECTIVOS: cuentan como intentos de producir algún efecto mediante la acción de D (v.g. ordenar, pedir, solicitar, implorar)
- (iii) COMISIVOS: comprometen al hablante con alguna acción futura (v.g. prometer, ofrecer, jurar hacer algo)
- (iv) EXPRESIVOS: cuentan como expresión de algún estado psicológico (v.g. agradecer, disculparse, felicitar)
- (v) DECLARATIVOS: son actos del habla cuya ‘realización exitosa... produce correspondencia en-

tre el contenido proposicional y la realidad' (v.g. poner nombre a un barco, renunciar, sentenciar, despedir, excomulgar, cristianizar).

H. P. Grice: lógica y conversación

El tercero de nuestros filósofos es H.P. Grice, quien, al igual que Searle, trató de encarar el problema de cómo el significado en el discurso humano ordinario difiere del significado en un sentido veritativo preciso pero limitado. Sin embargo, mientras Searle propuso incluir el paradigma veritativo dentro de un paradigma basado en la acción, Grice estaba interesado en explicar la diferencia entre lo que se dice y lo que se quiere decir. Lo que se dice es lo que significan las palabras a nivel de su valor nominal y a menudo puede explicarse en términos veritativos. 'Lo que se quiere decir' es el efecto que el hablante trata de producir en el destinatario gracias a que éste reconoce su intención (véase Grice 1957). A menudo puede existir una brecha considerable entre estos dos tipos de mensajes, uno de los cuales comprende solamente el 'significado explícito' mientras el otro contiene también un significado no explícito. Consideremos un intercambio entre dos personas:

- (1) A: ¿Dónde está Janet?
B: Ah –caminaba en dirección hacia la oficina de correos hace cinco minutos

La respuesta de B informa sobre la conducta de Janet cinco minutos antes de la conversación. Pero en realidad transmite mucho más que eso: la respuesta implica que B observa que A quiere saber dónde está Janet y, por lo tanto, B cree que la oficina

de correos o sus alrededores serían un buen lugar para buscarla. Si preguntamos cómo se transmite esta implicación, la respuesta debe tomar en cuenta el ‘conocimiento general’ y el ‘conocimiento contextual compartido’. Por lo tanto, la expresión *oficina de correos* implica que B espera que A conozca dónde está ubicada la oficina de correos (se asume que la más cercana al lugar donde ocurre la conversación). Además, la implicación de que Janet puede estar en la oficina de correos *ahora* se basa en el conocimiento común de que la oficina de correos es el tipo de lugar donde uno espera llegar en pocos minutos. (No habría implicación parecida si B hubiera dicho: ...¡caminaba en dirección al sol poniente...!).

Pero inclusive asunciones como éstas no explican del todo el proceso de inferencia de estos significados conversacionales. Para ofrecer una explicación razonable, tenemos que asumir que los interlocutores de una conversación han obedecido lo que Grice llama (1975) el Principio Cooperativo (PC):

Haga su contribución tal como se requiere, en la situación en la que tiene lugar, a través del propósito o dirección aceptados en el intercambio hablado en el que está comprometido.

Este Principio Cooperativo (PC) general puede expandirse en cuatro máximas constituyentes:

– *La máxima de Calidad*

Trate de que su contribución sea verdadera, específicamente:

- (i) No diga lo que crea que es falso
- (ii) No diga algo de lo cual carezca de pruebas adecuadas

– *La máxima de Cantidad*

- (i) Haga su contribución tan informativa como exigen los propósitos actuales del intercambio
- (ii) No haga su contribución más informativa de lo requerido

– *La máxima de Pertinencia*

Haga contribuciones pertinentes

– *La máxima de Manera*

Sea perspicuo, y específicamente:

- (i) Evite la obscuridad en la expresión
- (ii) Evite la ambigüedad

Si volvemos ahora al ejemplo (1), podemos explicar la inferencia de que Janet puede estar en la oficina de correos o cerca de allí, aplicando las máximas como sigue:

- (a) A nivel de su valor nominal, la respuesta de B no contesta la pregunta formulada por A. Por consiguiente, parece que (a nivel de su valor nominal) es irrelevante. Pero, según la máxima de Pertinencia, A espera que B sea pertinente a pesar de las apariencias. Así se explica que A busque una interpretación que haga relevante una respuesta como ‘la vi caminando con dirección hacia la oficina de correos hace cinco minutos’. Según las máximas de Cantidad y Calidad, A espera que lo dicho por B proporcione la cantidad correcta de información para responder la pregunta, si es que B en verdad puede dar dicha información. Pero ¿qué ocurre si B no conoce la respuesta a la pregunta? Entonces B ofrecerá cualquier información

que sea verdaderamente posible para que A pueda encontrar la respuesta.

- (b) En base al argumento anterior, y a partir del conocimiento general y contextual compartido, A puede inferir razonablemente que B no sabe dónde está Janet, pero que ha sugerido, en base a lo que sabe, que Janet puede estar en la oficina de correos o cerca de allí. Además, por el Principio Cooperativo, A puede asumir que B tuvo la intención de transmitir implícitamente este mensaje.

Este ejemplo muestra cómo se puede leer un significado adicional en lo que dice la gente, suponiendo que la gente no sólo sabe el significado de las expresiones en su lengua sino que tiene además conocimientos generales y racionalidad humana.

Al igual que Austin, Grice escribe en un estilo informal y deja buena parte de sus propuestas a merced de interpretaciones erróneas. Por ejemplo, muchos críticos han supuesto que el Principio Cooperativo de Grice está basado en alguna noción *a priori* de buena voluntad y cooperación innata a los seres humanos, y por lo tanto, que Grice está formulando un juicio ético acerca de la conducta humana (véase, por ejemplo, Apostel 1980, Kasher 1976, 1977, Kiefer, 1979, Pratt 1977, 1981, y Sampson 1982). Pero nada más lejos de la verdad. Ciertamente no existe supuesto alguno de que la gente sea inevitablemente verdadera, informativa y pertinente en su conducta verbal (para una discusión exhaustiva del tema, véase Thomas 1986, cap. 2). De ello resulta, como señala Grice, que solo podemos HACER CASO OMISO del Principio Cooperativo, por ejemplo, si decidimos retener cualquier tipo de información

que tengamos a mano: ‘¡sin comentarios!’. Podemos, por lo tanto, inadvertidamente INFRINGIR una máxima o VIOLARLA en secreto –v.g. A podría, maliciosa y falsamente, decir a B que Janet caminaba hace veinte minutos en dirección opuesta a la oficina de correos. O bien, lo que es más importante, podemos violar abiertamente una de las máximas (Grice llama a esto HACER CASO OMISO de una máxima) con el propósito de que el destinatario busque un significado implícito. Esta última forma de explotación del Principio Cooperativo es decisiva para lo que Grice llama IMPLICATURAS CONVERSACIONALES, es decir, implicaciones pragmáticas que hace el destinatario asumiendo que el hablante ha observado el Principio Cooperativo. Es la obviedad misma en la omisión de las máximas lo que genera una implicatura conversacional en cada uno de los ejemplos siguientes:

Cantidad

Al momento de grabar, todos los miembros del elenco pertenecían a los BBC Players.

(implicatura: uno o varios de ellos ya no son miembros de los BBC Players).

Manera

Entrevistador: ¿Cumplió el gobierno de los Estados Unidos algún papel en la salida de Duvalier? ¿Tal vez lo animaron para que abandonara el país?

Vocera: No le diría que piense lo contrario.
(implicatura: El gobierno de los Estados Unidos sí cumplió un papel, aunque el hablante no está en posición de hacer una declaración en ese sentido).

Relación

Invitada: ¿Ha estado el doctor?
Basil Fawly: ¿Puedo traerle algo de beber?
Invitada: Basil, ¿ha estado el doctor?
Basil Fawly ¡Maldita sea!
 (implicatura: Basil no quiere contestar la pregunta).

De igual manera, los significados implícitos de ironía o interpretación metafórica pueden explicarse, al menos en parte, mediante el Principio Cooperativo. Por ejemplo, si lo interpretamos a nivel de su valor nominal, el siguiente ejemplo (tomado de una tira cómica de 'Snoopy') viola la máxima de calidad; literalmente, los hermanos mayores (de cualquier sexo) no son mala hierba:

Las hermanas mayores son la mala hierba
 en el jardín de la vida

La interpretación implícita ('las hermanas mayores son desagradables y tienden a adueñarse de todo') depende del supuesto de que lo que se quiere decir tiene que ver con el significado nominal, pero también es pertinente, verdadera e informativa.

En su artículo pionero titulado *Tipos de Actividad y Lenguaje*, Levinson sugiere que las expectativas que tienen los interlocutores del grado en que se observa las máximas varían de acuerdo con el tipo de interacción en que participan:

“... de hecho puede haber cierta relación entre las máximas de conversación de Grice y expectativas específicas asociadas con actividades específicas. Las máximas de calidad, cantidad, pertinencia y manera supuestamente señalan

prerrequisitos para un intercambio hablado racional de naturaleza cooperativa. Pero podemos observar algo, y es que no todos los tipos de actividad son esencialmente cooperativos. Consideremos un interrogatorio: es poco probable que una de las partes asuma que la otra está cumpliendo las máximas de calidad, manera y especialmente cantidad”.

(Levinson 1979: 374)

Harnish (1979) y Holdcroft (1979) hacen observaciones semejantes:

“hay... muchos contraejemplos distintos; la conversación social entre enemigos, los encuentros diplomáticos, los interrogatorios policiales de un sospechoso que se rehusa a cooperar, los discursos políticos y las ruedas de prensa del Presidente, son apenas algunos casos donde las máximas... no funcionan y los participantes lo saben”.

(Harnish 1979: 340 n. 29)

Las implicaciones del carácter específico que tienen las máximas según la actividad han sido retomadas por Martinich (1984: 33), quien asegura que es necesario introducir una categoría adicional de no-observancia, a saber, la de ‘suspensión’ de una máxima (véase también Thomas 1986: 44-47):

“Una persona puede suspender una máxima... Cuando una persona omite una máxima, la máxima sigue operando, pero cuando una persona suspende una máxima, la máxima deja de operar. Las instituciones que permiten el uso de maniobras obstruccionistas suspenden la máxima de brevedad y pertinencia”.

Por lo tanto, si un hablante dice: *¿sabes el chiste de...?* podemos asumir con seguridad que la Máxima de Calidad ha sido suspendida.

Implicaturas

La noción de implicatura (o ‘implicación pragmática’) ha sido la contribución más importante de Grice al desarrollo de la pragmática. Su importancia se debe a que marca una separación de los tipos de inferencia que permite el estudio de la lógica basada en valores de verdad sobre todo la implicación material y el entrañamiento. A diferencia de estas inferencias, que se definen plenamente en términos veritativos, la implicatura depende de, o se refiere a, factores de contexto. Sin embargo, Grice reconoce distintos tipos de implicatura. Las implicaturas CONVERSACIONALES (que dependen de la suposición del Principio Cooperativo) son distintas de las implicaturas CONVENCIONALES, que están asociadas por simple convención con los significados de las palabras. Por ejemplo, *pero* comporta para cualquier enunciado ‘*X pero Y*’ la implicatura: es inesperado *Y*, dado *X*:

Ella vive sola, pero tiene una vida social activa.

Pero implica aquí que, si ella vive sola, no cabe esperar que tenga una vida social activa. Sin esta implicatura, *pero* tendría el mismo significado que *y*. Últimamente se ha dicho (cf. Morgan 1979) que la distinción entre implicaturas conversacionales y convencionales no es del todo sostenible. Enunciados como la fórmula de petición cortés ‘¿puedes *X*...?’, cuya fuerza ha de calcularse primero mediante una implicatura conversacional, pueden convertirse en una convención a través del uso repetido.

Otro ejemplo de este paso de una implicatura conversacional a una convencional se encuentra en la expresión (“para ser económicos con la verdad”) *to be economical with the truth*. Cuando esta expresión fue pronunciada por Sir Robert Armstrong en la Corte Suprema de Sydney durante el caso Spycatcher, su significado pudo ser colegido mediante una implicatura conversacional generada por la omisión de la máxima de manera. La expresión se repitió tan a menudo que pronto se convirtió en una “metáfora congelada”.

Grice hace otra distinción entre implicaturas conversacionales GENERALIZADAS y PARTICULARIZADAS. Las primeras son un tipo de inferencia que se hace normalmente sin referirse a una situación específica. Así por ejemplo, ‘no todo X...’ suele implicar ‘al menos algún X’. Supongamos, por ejemplo, que A es un autor famoso a quien B conoce en una fiesta. Si B dice ‘no he leído todos sus libros’, A puede concluir y, con razón, que B quiere implicar ‘pero al menos he leído algunos’, y puede sentirse un tanto confundido si resulta que B no ha leído ninguno.

Casos como éstos marcan un contraste con las implicaturas particularizadas, las cuales surgen de enunciados específicos que tienen lugar en situaciones específicas:

A: ¿Quién se terminó mi brandy?

B: Geoff estuvo en tu dormitorio mientras estabas fuera.

La respuesta de B implica que Geoff pudo haber sido quien se acabó el brandy, pero esta inferencia depende de un contexto muy específico que, entre otras cosas, está dado por la pregunta de A.

Sin embargo, también las implicaturas conversacionales generalizadas se distinguen de la inferencia lógica porque pueden ser canceladas por una afirmación inconsistente con ellas. (Para utilizar un término técnico, las implicaturas conversacionales son 'defectibles'). Por ejemplo, en nuestro ejemplo del 'autor famoso', es posible que B, sin contradecirse a sí mismo, añada: '...De hecho, no he leído ninguno de ellos', cancelando así la implicatura que normalmente proviene de 'no todos'.

2. Desarrollo de la teoría de los actos del habla en lingüística

En la sección anterior hemos ofrecido una visión general de los fundamentos de la pragmática como rama de la lingüística. Ahora consideremos qué temas de la lingüística colocaron a la pragmática en primer plano durante la década de los años setenta. Nuestra perspectiva sigue siendo la de la tradición angloamericana, pero, en lo concerniente a la lingüística, el paradigma norteamericano de la GRAMÁTICA GENERATIVO-TRANSFORMACIONAL (GGT) ha jugado un papel preponderante.

La variante de la GGT que sirvió para el desarrollo de la pragmática lingüística fue la escuela de pensamiento conocida como SEMÁNTICA GENERATIVA, propulsada por antiguos alumnos de Chomsky, Ross, McCawley y George Lakoff. El dogma de la semántica generativa afirmaba que el componente básico de toda gramática generativa debía estar asociado con la estructura semántica. Un corolario de esta afirmación fue que la sintaxis y la semántica eran indistintas en último término: la semántica simplemente era el nivel 'más profundo' de la sintaxis. Pero el mismo espíritu de aventura que llevó a

convertir la semántica en la espina dorsal de la gramática permitió incorporar las preocupaciones de la pragmática en la semántica y, por extensión, en la sintaxis. De modo que todo el significado debía ser tratado de acuerdo con el formalismo de la estructura de la frase ('sintaxis profunda').

El dominio de la pragmática lingüística

Para entender mejor esta situación, tratemos de definir con precisión el dominio de la pragmática dentro de la lingüística. En la introducción definimos la pragmática como el estudio del significado que tienen los enunciados para sus usuarios e intérpretes. Una forma esencial de distinguir la semántica de la pragmática es decir que aquella tiene que ver con el significado como si hubiera una relación bipartita entre forma y significado: 'X significa Y' (v.g. 'estoy muy voraz' significa 'tengo mucha hambre'), mientras que la pragmática tiene que ver con el significado como relación tripartita entre hablante, significado y forma/enunciado: 'S significa Y por X' (v.g., al pronunciar la palabras 'estoy muy voraz', el hablante está pidiendo que le den algo de comer).

Sin embargo, una vez introducido el hablante en la fórmula, es difícil excluir al destinatario, porque el enunciado tiene significado en virtud de la intención del hablante de producir cierto efecto en un destinatario. (En este sentido, la formulación del significado que hace Grice es esencial para la pragmática).

Sin embargo, el significado del hablante (como hemos visto en los ejemplos de implicatura) no puede excluir una referencia a los conocimientos generales y específicos que comparten los interlo-

cutores. Éstos incluyen un conocimiento del tiempo y el lugar de la enunciación y, por lo tanto, la interpretación de expresiones deícticas como los tiempos verbales, los demostrativos y los adverbios. En general, el dominio de la pragmática se debe identificar con una SITUACIÓN DE HABLA que abarca no sólo el enunciado (lo que se dice), al que enuncia (hablante) y al destinatario del enunciado (destinatario), sino también el conocimiento compartido por ambos interlocutores en particular (acerca de la situación inmediata) y en general. Este conocimiento compartido a menudo se conoce como CONTEXTO de la enunciación.

Aun así, es evidente que el dominio de la pragmática se ha restringido artificialmente por haber excluido el resto del discurso del que forma parte un enunciado. Está claro que si hemos de ser exhaustivos, el conocimiento contextual compartido debe abarcar toda información inferida o decodificada a partir de lo que se ha dicho. En este sentido, la pragmática presupone, en último término, un ambiente discursivo.

El dominio de la pragmática puede ser muy amplio. Al mismo tiempo, algunas cuestiones pragmáticas como la interpretación de tiempos verbales y expresiones deícticas como *estel esta* y *esel esa* son parte integral de la gramática y no pueden ser excluidas con tanta facilidad por los semánticos, sean generativistas o de alguna otra escuela. Podemos apreciar que al entrar al dominio de la pragmática, los semánticos generativos abrieron una caja de Pandora que contenía problemas potenciales para la lingüística. La frontera entre semántica y pragmática es borrosa. ¿Debemos trazar una línea entre ambas?, y si es así, ¿dónde? Ambas preguntas han sido y siguen siendo polémicas.

La semántica generativa enfocó este problema asimilando la pragmática al formalismo sintáctico que ya había sido aplicado a la semántica. La llamada HIPÓTESIS PERFORMATIVA de la cual Ross (1970) fue su principal exponente, aseguraba que debajo de cada oración (es decir, en la ‘sintaxis profunda’ o estructura semántica de cada oración) existe una cláusula que domina el resto de la oración, en donde el sujeto es el hablante, el verbo es performativo y el objeto directo (si existe) es el receptor o destinatario. El objeto directo corresponde a la oración misma, como se manifiesta en el habla o la escritura. Por lo tanto, las siguientes oraciones (a), (b) y (c) tendrían formas subyacentes que equivaldrían a (a’), (b’) y (c’):

- | | |
|------------------------|--------------------------------------|
| (a) La cena está lista | (a’) Afirmo que la cena está lista |
| (b) ¿Qué hora es? | (b’) Te pregunto qué hora es |
| (c) Cierra la puerta | (c’) Te ordeno que cierres la puerta |

Para explicar cómo las formas superficiales (a)-(c) provienen de estructuras como (a’)-(c’), se postula una regla transformativa especial que suprime el prefijo performativo ‘te pregunto...’ etc. Como la semántica generativa supone que oraciones con las mismas estructuras profundas tienen el mismo significado, esta regla de supresión ofrece una explicación formal de la afirmación de Austin y Searle de que los enunciados performativos tienen el mismo significado (o más bien las misma fuerza ilocucionaria) que sus análogos no-performativos.

Otros argumentos a favor de la hipótesis performativa tienen que ver con los indicadores de re-

ferencia situacional como los pronombres de primera y segunda persona. Por ejemplo, Ross señala una aparente anomalía sintáctica, a saber, que las oraciones que contienen la expresión *as for X-self* ('en cuanto a X') son gramaticales si (a) es reflexivo de primera persona (v.g. *as for myself*, 'en cuanto a mí'), o si (b) es correferencial con el sujeto de una cláusula mayor, pero de otro modo no son gramaticales (c). Los tres casos se ilustran a continuación:

- (a) *As for myself, I enjoyed the play,*
[En cuanto a mí, yo disfruté del juego,]
- (b) *James claims that, as for himself, he enjoyed the play,*
[James asegura que, en cuanto a él, disfruté del juego,]
- (c) **As for himself, James enjoyed the play,*
[*En cuanto a él, James disfrutó el juego,]

Esta anomalía aparente desaparece si asumimos, según Ross, que la estructura subyacente de (a) es:

- (a') *I claim that, as for myself, I enjoyed the play,*
[Yo aseguro que, en cuanto a mí, yo disfruté del juego,]

ya que *myself*, al igual que *himself* en (b) es correferencial con el sujeto de una cláusula mayor (I).

Aunque ingeniosos e impresionantes, los argumentos a favor de la hipótesis performativa provocaron un torrente de críticas, entre ellas el contraargumento del mismo Ross: como la hipótesis performativa asegura que en la expresión *as for X-*

self, *X-self* tiene como correferente el sujeto de una cláusula mayor, ¿qué hacemos con un performativo explícito precedido por *as for myself*?

As for myself, I promise that the money will be repaid tomorrow,

[En cuanto a mi, prometo que el dinero será reembolsado mañana]

Esta oración es gramatical, de manera que debe existir otra cláusula mayor (presumiblemente un performativo omitido) cuyo sujeto sea correferente con *myself*.

I assert that, as for myself, I promise that...

[Afirmo que, en cuanto a mí, prometo que...]

Pero una vez que aceptamos más de un performativo omitido, dicha omisión debe ser iterativa y tenemos que aventurar la posibilidad de que múltiples performativos permitan múltiples omisiones:

I assert that I assert that I assert that...

(Afirmo que afirmo que afirmo que...)

Ésta es una forma de *reducir al absurdo* la hipótesis performativa como intento de que los actos ilocucionarios sean parte de la gramática. Otra alternativa es que, si toda oración tiene un performativo subyacente, una pieza de prosa informativa, como por ejemplo un artículo de una enciclopedia, debe tener el mismo performativo repetido *ad nauseam* al principio de cada una de las oraciones. Esto es más absurdo aún porque los artículos de enciclopedia pertenecen al género de prosa impersonal que omita todas las referencias de primera persona.

Como la hipótesis performativa se inspiró, en parte, en las reflexiones de Austin y Searle sobre los performativos, tal vez nos sorprenda saber que el mismo Searle (1979c) se opuso radicalmente a ella. La explicación es que la Teoría de los Actos del Habla de Searle nos invita a incorporar la semántica dentro de la pragmática, mientras que la hipótesis performativa nos invita a incorporar la pragmática dentro de la semántica (y a su vez dentro de la sintaxis). Por lo tanto, aunque similares superficialmente, los puntos de vista de Searle y Ross son diametralmente opuestos.

Podemos distinguir estas dos perspectivas opuestas como 'pragmaticismo' y 'semanticismo' respectivamente. Ambas niegan, por distintas razones, que existe una división válida entre semántica y pragmática. Una tercera postura, que podríamos llamar 'complementarismo', reconoce la necesidad de una división entre semántica y pragmática, porque también es necesario entender ambas esferas de estudio como dominios distintos pero interrelacionados. Ya existen análisis 'complementaristas' de los performativos (véase, por ejemplo, Kempson 1975: 38-40) y han recibido el nombre de 'descriptivos' (Harris 1978, Edmondson 1979). De acuerdo con esta perspectiva, los enunciados performativos son exactamente lo que parecen ser: declarativos en su forma y proposicionales en su significado. Por consiguiente (a pesar de Austin) se asume que es posible asignar valores de verdad pero que dichos valores siempre son 'verdaderos'. Los enunciados performativos son 'pragmáticamente reflexivos': porque se refieren a su propia situación de habla (véase Leech 1980) y se verifican a sí mismos. De manera que si un acusado dice *me declaro no culpable* debemos asignar al enunciado el valor de "ver-

dadero” (así se declara el acusado), aunque sepamos que es culpable. Lo mismo ocurre con enunciados como *me disculpo; objeto; digo que él es un mentiroso; le doy mi palabra*. Más problemáticos son los performativos “rituales” como *le sentencio a diez años de trabajos forzados; te bautizo Juan; os declaro marido y mujer*, o los que Hancher (1979) llama ‘actos ilocucionarios cooperativos’, es decir, actos del habla como desafiar, apostar, nombrar, que implican más de un participante. De acuerdo con ciertos análisis, un enunciado performativo como “os declaro marido y mujer” puede ser falso si resulta que el hablante no tiene autoridad para llevar a cabo una ceremonia de matrimonio. A su vez, desde la perspectiva pragmática, esto significa que es muy poco probable que se presenten oportunidades de negar la verdad de los performativos: por lo tanto, se da por hecho que son verdaderos. El análisis alternativo es que dichos enunciados son “verdaderos” pero “sin éxito”.

Conforme avanzaba la década de los setenta, el paradigma de la semántica generativa recibía más críticas y los lingüistas estaban cada día más inclinados a adoptar una posición complementaria. La obra de Grice sobre la implicatura conversacional catalizó este desarrollo: el tratamiento griceano del significado de operadores lógicos como ‘o’ y ‘si’ permite a los lingüistas ver cómo se podría trazar una línea razonable entre pragmática y semántica basada en la lógica. Asimismo, el dominio de la gramática, gobernado por reglas, puede compararse con la organización libre de los principios pragmáticos (el Principio Cooperativo y sus máximas, por ejemplo) y la inferencia pragmática, basados en el razonamiento del sentido común y no en la estricta inferencia lógica.

Dos ejemplos de esta división de funciones se observan en el estudio de la presuposición y los actos del habla indirectos.

3. Presuposición

La presuposición es otro tema que ocupó un papel preponderante a principios de los años setenta, cuando las explicaciones pragmáticas empezaban a ser tomadas en serio como alternativas a la explicación semántica del significado. Aquí sólo abordaremos tangencialmente esta compleja temática.

El origen del estudio de la presuposición se remonta a otro filósofo de Oxford –Strawson (1952)– que recogió un concepto propuesto en el siglo anterior (1892) por el matemático alemán Frege. Una vez más, el asunto empezó como un problema de semántica lógica basada en valores de verdad. Al hacer una afirmación como:

- (1) El Rey de Francia es sabio
parece que damos por descontado la verdad de
- (2) Hay un Rey de Francia en la actualidad.

Pero cuando negamos la verdad de (1) no necesariamente negamos la verdad de (2). Esto quiere decir que la principal característica que define la presuposición, como se ilustra en (2), es que no se ve afectada por la negación de la oración matriz. Por lo tanto (2) es una presuposición no sólo de (1) sino de (1a):

- (1a) El Rey de Francia no es sabio.

Aparte de descripciones definidas como “El Rey de Francia”, una amplia variedad de fenómenos

léxicos y gramaticales distintos está asociada con las presuposiciones:

- (3) Lo que me molestaba de Jim era su hipocresía.
(3a) PRESUPONE: Algo me molestaba de Jim
- (4) Él era capitán de Arsenal cuando fue el mejor equipo de la liga
(4a) PRESUPONE: Arsenal fue el mejor equipo de la liga
- (5) Tom tiene una colección de estampillas mejor que la mía
(5a) PRESUPONE: Yo tengo una colección de estampillas.
- (6) María sabe que la Tierra es un planeta.
(6a) PRESUPONE: La Tierra es un planeta.

Durante el apogeo de la semántica generativa, la idea general era que la presuposición, al igual que la fuerza ilocucionaria, podía ser tratada en términos puramente sintáctico-semánticos. Como punto de partida favorable para esta suposición, se aseguraba que la presuposición puede asimilarse parcialmente a la relación de entañamiento. Decir que una proposición p entraña otra proposición q quiere decir que si p es verdadera, entonces necesariamente ocurre que q es verdadera. Parece que así ocurre en los casos (3)-(6a). Pero la presuposición es una relación más fuerte que el entañamiento. El hecho de que la presuposición no se vea afectada por la negación nos permite afirmar (siguiendo esta línea de pensamiento) que ' p presupone q ' equivale a:

Si p es verdadero, entonces q necesariamente es verdadero

si no p es verdadero, entonces q necesariamente es verdadero.

De allí se afirma con respecto a (6) y (6a) que:

Si (6) presupone (6a), entonces

Si es cierto que 'María sabe que la Tierra es un planeta', entonces es cierto que 'la Tierra es un planeta', y si es cierto que 'María no sabe que la Tierra es un planeta', entonces todavía es cierto que 'la Tierra es un planeta'.

Pero ésta es una definición demasiado fuerte desde un punto de vista teórico y de la observación. Ya que, en cualquier momento, o p o su negación $no-p$ son verdaderas, esta definición de hecho implica que todas las presuposiciones son siempre verdaderas. Además, está claro que una presuposición en ocasiones puede ser cancelada cuando se expresa una oración negativa, v.g. no es contradictorio decir:

El Rey de Francia no es sabio –porque no existe ningún rey de Francia; o también,

Tom no tiene una colección de estampillas mejor que la mía –de hecho, yo no tengo ninguna colección de estampillas.

El hecho de que, en proposiciones negativas, las presuposiciones sean defectibles (es decir, puedan ser canceladas por rasgos contextuales) nos recuerda la defectibilidad de las implicaturas conversacionales (véase arriba) y sugiere que la presuposición no puede ser tratada como un fenómeno pura-

mente semántico: porque además comparte algunas características de la implicatura.

Esta conclusión ya ha sido sugerida por el análisis que hace Strawson de la presuposición. Éste asegura que una afirmación A presupone una afirmación B si y sólo si B es una precondition de la verdad o falsedad de A. Si usamos otra vez el ejemplo del 'rey de Francia', podemos ilustrar esto si afirmamos que *hay un Rey de Francia en la actualidad* es un prerrequisito para la verdad o falsedad de *el Rey de Francia es sabio*. Si seguimos este hilo de pensamiento, supongamos que no existe ningún Rey de Francia, en una ocasión en que se enuncia *el Rey de Francia es sabio*. Entonces, la conclusión, de acuerdo con Strawson, es que el enunciado no es ni verdadero ni falso –no es una afirmación. Ya que la lógica normalmente permite sólo dos valores de verdad ('verdadero' o 'falso'), se puede explicar esto de dos maneras. Una de ellas, la de la lógica, asume que existe además de 'verdadero' y 'falso', una tercera opción donde una proposición no es ni verdadera ni falsa y que se aplica en este caso. (Esto significa un replanteamiento general de la lógica con el propósito de permitir tres valores de verdad, o bien 'vacíos en los valores de verdad'). La segunda forma de explicar la posición de Strawson es asumir una posición parecida a la de Austin con respecto a los actos ilocucionarios: una afirmación (o aseveración) es un tipo de acto ilocucionario que puede realizarse con éxito sólo si se cumplen ciertas condiciones de fortuna. En base a este supuesto, más atractivo que exhaustivo, la presuposición de Strawson se convierte en una condición pragmática para la realización de actos del habla.

A mediados y finales de los setenta se hicieron algunos intentos por explicar la presuposición den-

tro de lo que hemos llamado un marco ‘complementarista’. Wilson (1974) y Kempson (1975) explicaron la presuposición como un caso especial de entrañamiento y afirmaron que existen rasgos que distinguen la presuposición del entrañamiento en cuanto a la inferencia pragmática. Algo que no quedó claro fue cómo se asociaba la presuposición con formas gramaticales y léxicas específicas, por ejemplo, con frases nominales definidas y complementos de verbos ‘factivos’ como *saber* y *darse cuenta*. Tampoco quedó claro cómo la presuposición de toda una oración o enunciado puede derivarse de las presuposiciones de sus partes. La solución de Gazdar (1979) a estos problemas consistió en derivar a partir de una forma oracional las presuposiciones POTENCIALES y luego deducir las presuposiciones REALES de la oración en contexto, con ayuda de factores pragmáticos, entre ellos las implicaturas conversacionales. Nuevamente tenemos aquí un ejemplo de cómo aplicar la posición ‘complementarista’ a un problema para el que resultan inútiles soluciones semánticas basadas en valores de verdad.

4. Actos del habla indirectos

El estudio de los ACTOS DEL HABLA INDIRECTOS (o ILOCUCIONES INDIRECTAS) representó un desafío para la teoría clásica de los actos del habla de Searle y para su versión ‘gramatical’ basada en la hipótesis performativa.

En palabras de Searle (1979), los actos del habla indirectos son casos donde un acto ilocucionario se realiza de manera indirecta por medio de otro. Ejemplos bien conocidos son las peticiones formuladas como preguntas:

- (1) ¿Puedes pasarme la sal?
- (2) ¿Te molestaría sentarte por allá?
- (3) ¿Podrías, por favor, firmar en este papel?

y afirmaciones que son preguntas superficiales (preguntas retóricas):

- (4) ¿A quién le importa? (= A nadie le importa)
- (5) ¿No te dije que fueras cuidadoso? (= Te dije que...)

En un intento por explicar estos enunciados desde el punto de vista de la semántica generativa, Sadock (1974) acuñó el nombre *queclarativos*² para indicar su aparente estatus híbrido. En ocasiones dicho estatus está señalado de manera explícita en la forma de la oración, por ejemplo, mediante la presencia del marcador de petición 'por favor' en (3). Pero el fenómeno de la 'indirección de la fuerza ilocucionaria' es mucho más variado y generalizado de lo que sugieren unos cuantos ejemplos típicos. Una afirmación como *éste es un trabajo agotador*, por ejemplo, puede tener, con el debido contexto, la fuerza ilocucionaria interior de solicitar una bebida. Es difícil encontrar una oración que no pueda servir de acto de habla indirecto en un contexto apropiado.

Se han propuesto varias explicaciones de la relación entre fuerza ilocucionaria directa e indirecta en estos enunciados. Gordon y Lakoff (1971), desde una perspectiva semántico-generativa, propusieron ciertos postulados conversacionales o reglas pragmáticas que funcionarían a nivel de la estructura profunda de las oraciones. Aunque en esencia son reglas *ad hoc*, a veces captan generalizaciones útiles. He aquí una de las mejores:

Se puede transmitir un pedido (a) afirmando una condición de sinceridad basada en el hablante o (b) cuestionando una condición de sinceridad basada en el oyente.

La parte (a) se aplica a ejemplos como *quiero que me pases la sal*, mientras que la parte (b) se aplica a ejemplos del tipo *¿puedes pasarme/me pasarías la sal?*. Estos postulados obviamente se basan en las condiciones de fortuna y sinceridad de Austin y Searle.

Un segundo enfoque fue explorado por Saddock (1974) y otros [v.g. algunas contribuciones a la propuesta de Cole y Morgan (1975)]. Este consistía en extender la hipótesis performativa a los actos del habla indirectos, de manera que las fuerzas ilocucionarias implícitas o subyacentes se representaran mediante 'sintaxis profunda'. De manera que (1) tiene un performativo subyacente del tipo *te pido que me pases la sal*. En este caso la relación entre ilocución directa e indirecta se explica mediante reglas transformacionales y se trata como un ejemplo oblicuo de la relación sintáctica entre estructura profunda y estructura superficial. Sin embargo, existen problemas técnicos y teóricos. Técnicamente es muy difícil ofrecer derivaciones transformacionales de una estructura interrogativa como *¿puedes pasarme la sal?* a partir de un performativo asertivo como *te pido...* Teóricamente, como ocurre con la propuesta de Gordon y Lakoff, el problema consiste en que no ofrece ninguna explicación de por qué *¿puedes pasarme la sal?* es una forma razonable de pedir algo: según la hipótesis performativa, éste es un hecho puramente arbitrario y anómalo; aunque desde un punto de vista griceano, se puede explicar por qué, si uno quiere que alguien haga algo, es apropiado preguntarle si puede hacerlo o no.

Searle (1979) ofrece una explicación de los actos del habla indirectos que pretende superar estas deficiencias. Su argumento es que la relación entre una ilocución indirecta y su ilocución de valor nominal se parece a la que existe entre 'lo que se dice' y 'lo que se quiere decir' según Grice, y por lo mismo, requiere una explicación semejante, de acuerdo con el Principio Cooperativo y las reglas de los actos del habla.

Un enfoque alternativo de los actos del habla indirectos, de carácter más griceano, es el de Leech (1980), quien propone distinguir entre el SENTIDO de un enunciado (su interpretación semántica) y su FUERZA (su interpretación pragmática). En lo que tiene que ver con los actos del habla indirectos, el sentido se identifica con la interpretación de 'valor nominal' y la fuerza con la 'ilocución indirecta'. De acuerdo con este punto de vista, *¿puedes pasarme la sal?* tiene sentido interrogativo pero fuerza directiva. La explicación de Leech recalca el hecho de que la indirección es una cuestión de grado y depende de la cantidad de inferencias que se precisan para hacer derivar la fuerza del sentido. Para explicar este proceso de inferencia, se invoca no sólo el Principio Cooperativo sino otros principios pragmáticos –sobre todo el Principio de Cortesía. De acuerdo con la triple distinción que mencionamos en la Sección 2, la explicación de Leech de los actos del habla indirectos es complementarista porque comparte rasgos de la semántica (sentido) y la pragmática (fuerza). Al contrario, la explicación de Sadock según la hipótesis informativa es básicamente 'semanticista' (aunque admite que algunos casos tienen que explicarse con ayuda de la pragmática) y la de Searle 'pragmatista'.

A mediados de los setenta el foco de atención de la pragmática pasó de cómo los usuarios del lenguaje interpretan la indirección del significado pragmático a por qué los hablantes usan la indirección. Una explicación es que a veces los hablantes carecen de la capacidad de expresarse directamente (aquí podríamos incluir la expresión de conceptos complejos o abstractos como ‘infinitud’, o de emociones fuertes como el amor o la pena). En otros casos es preciso asumir que los hablantes tienen cierta ventaja social o comunicativa al emplear la indirección³. Entre las explicaciones que proponen los pragmáticos para explicar la indirección están:

- ❑ los hablantes a menudo se hallan frente a un ‘conflicto de objetivos’ (v.g. puede que un doctor necesite dejar absolutamente claro a un paciente que su enfermedad es grave, pero sin parecer inhumano o despreocupado)
- ❑ ‘racionalidad instrumental’ (el hablante sabe por experiencia que un enfoque indirecto puede tener éxito, de manera que lo usa)
- ❑ el hablante desea ‘decir y no decir algo a la vez’. Mediante la indirección el hablante puede decir una cosa e implicar otra, quedando fuera en caso de represalias.
- ❑ ‘ser interesante’ (cf. Altieri 1978, que afirma que los hablantes pueden ser indirectos por pura diversión o para resultar más interesantes).

Pero con mucho la explicación más frecuente de la indirección es que los hablantes la utilizan por razones de “cortesía”⁴. Aunque Grice y Searle reconocen de paso la importancia de la cortesía, el estudio más significativo sobre este fenómeno en los

años setenta lo debemos a Brown y Levinson (1978) [1987], que proponen que la cortesía responde a la necesidad de mantener una 'imagen' ('*face*') positiva o negativa y que la indirección puede explicarse por el hecho de que un pedido es esencialmente un 'acto que amenaza la imagen' pero que puede ser mitigado por varias estrategias de indirección. De acuerdo con Brown y Levinson, el grado de mitigación requerido depende de tres factores, distancia social⁵, poder relativo y magnitud de la imposición; pero según muchos analistas es necesario introducir el parámetro adicional de los derechos y las obligaciones (Thomas 1981: 13-15). Todos estos factores tienen que ser sopesados con respecto al contexto cultural, ya que no son fijos sino potencialmente negociables dentro de las interacciones. Por ejemplo, un hablante puede usar el nombre para reducir la distancia social entre el hablante y el destinatario o recurrir a varias tácticas de mitigación para reducir la magnitud percibida de la imposición, por ejemplo: *¿no podría de paso arrojar esto en el buzón?*

5. Indeterminación del significado

Cuando Austin (1962) discutió el concepto de 'acto del habla', lo presentó en un principio como si se pudiera asignar una fuerza única a cualquier enunciado sin problema alguno. Por muchos años el principal objetivo del pragmatista fue explicar qué rasgos del contexto (como la relación de poder entre el hablante y el oyente, la familiaridad que existe entre ambos, etc.) desembocaban en un enunciado como *¿es aquél tu auto?*, interpretado como una expresión de admiración en una ocasión y como una orden para que retire el vehículo en otra.

En la sección I observamos que muchas deficiencias de la naciente teoría pragmática se debían a que los practicantes trabajaban con ejemplos ideales y enunciados aislados o pares de enunciados. A finales de los setenta y principios de los ochenta se trató de describir de varias maneras con actos del habla extensiones de discurso natural, lo cual obligó a los pragmatistas a enfrentar los problemas de la indeterminación del significado del hablante. La fuerza pragmática, al igual que la ‘distancia social’, el tamaño de la imposición, etcétera, ya no podían ser entidades ‘fijas’, sino que era posible negociarlas mediante la interacción. Así fue como la atención pasó de enfoques gobernados por reglas (Lakoff, Sadock y Searle) al desarrollo de modelos capaces de manejar las complejidades de las lenguas naturales de manera más adecuada.

Ambivalencia pragmática

Gracias a los trabajos de Leech (1977) y Brown & Levinson (1978) [1987], una forma de indeterminación, la ‘ambivalencia’, ha llegado a ser aceptada dentro de la pragmática. Ellos observan que la fuerza de un enunciado como *¿es aquél el teléfono?* está deliberadamente indeterminada –puede ser una ‘pregunta simple y llanamente’, o un pedido al oyente para que conteste el teléfono. Cuando los derechos y obligaciones de los participantes o sus roles y relaciones no están claras (y, como dijimos en la sección 4, así ocurre a menudo), puede que ambos participantes estén interesados en negociar la fuerza del enunciado. El hablante evita así cualquier riesgo de confrontación o rechazo, ya que el oyente está en libertad de responder a la pregunta diciendo: *sí, lo es*

o a su vez interpretar el enunciado como un pedido indirecto y cumplirlo.

Entonces, la ambivalencia ocurre cuando el hablante no precisa en qué margen de valores ilocucionarios (generalmente relacionados) está pensando. Por ejemplo, *debí haberla dejado abierta* podría ser o bien un 'reconocimiento arrepentido' o bien una 'disculpa'.

Otras formas de significado múltiple

El concepto de ambivalencia está ahora completamente aceptado en pragmática (aunque todavía queda fuera, por ejemplo, del análisis del discurso –véase sección 6 abajo). Otras formas de significado múltiple, incluyendo la 'bivalencia' (véase Thomas 1986), la 'plurivalencia', la 'multivalencia', han sido discutidas por varios autores aunque no de manera extensa: (cf. Levinson (1981) y Thomas (1986). Por su parte, Fotion (1981), Hancher (1979) y Ohmann (1972) han discutido los problemas teóricos y descriptivos que presentan las distintas formas de actos ilocucionarios cooperativos.

El término 'bivalente' se aplica a aquellos casos en que un mismo enunciado cumple dos o más actos ilocucionarios distintos para el mismo destinatario, en tanto que la 'multivalencia' se refiere a aquellos casos en que un mismo enunciado cumple distintos actos ilocucionarios para dos (o más) destinatarios diferentes. Por ejemplo, en su forma más simple, el acto ilocucionario multivalente es un ejemplo perfecto de economía lingüística (el equivalente lingüístico de 'matar dos pájaros de una pedrada').

Indeterminación y teoría de los actos del habla

Asignar una sola fuerza pragmática a un enunciado no es fácil en la mayoría de los casos, ni para el analista del discurso ni para el participante de la interacción. En un artículo incitante, Levinson (1981) afirma que existen dos grandes problemas, quizás insuperables, para la teoría de los actos del habla:

- (i) la imposibilidad de asignar una sola fuerza a un enunciado
- (ii) la asignación a posteriori de la fuerza ilocucionaria.

En seguida nos percatamos de que, al examinar amplias extensiones de discurso natural, la indeterminación de la fuerza pragmática es, en mayor o menor medida, la norma. Incluso un enunciado *aislado*, sólo en algunas excepciones es posible decir con absoluta certeza qué acto ilocucionario se ha realizado. Para la mayoría de actos ilocucionarios al parecer no es válido afirmar que se puede establecer criterios lingüísticos formales para distinguir, digamos, una 'orden' de una 'petición' (aunque si entendemos las relaciones de rol social y otros rasgos contextuales y paralingüísticos, estamos en mejores condiciones de reducir el margen de interpretaciones posibles). Hoy en día pocos son los pragmatistas que consideran la teoría de los actos del habla como algo más que una forma taquigráfica de explicar el significado del hablante: un medio eficaz de abstracción cuya terminología pervive porque es de uso corriente y útil por esa única razón.

La cortesía fue uno de los temas que puso a la pragmática en contacto con toda una gama de cam-

pos de investigación como la sociología y la antropología social, con lo cual amplió el margen de factores que precisan consideración en todo análisis pragmático. Sin embargo, Brown & Levinson y Leech no pusieron atención suficiente a los problemas del CO-TEXTO (es decir, a la extensión discursiva donde encaja un enunciado) y no lograron explicar los factores institucionales y sociales que afectan la producción e interpretación del discurso. Con respecto a este último problema, vale decir que la pragmática puede aprovechar los primeros intentos sociolingüísticos [como el de Labov y Fanshel (1977)] de enmarcar las descripciones lingüísticas en ambientes sociales e institucionales determinados. Algunos ejemplos de ello en el ámbito de la pragmática son los trabajos de Mey (1985), Fairclough (1985) y Candlin & Lucas (1986). Ahora volvamos al problema del co-texto.

6. El análisis de la fuerza pragmática en el discurso situado

Cuando se hicieron intentos serios por aplicar la teoría pragmática al discurso situado surgieron dos problemas relacionados. Estos problemas, a su vez, tenían profundas implicaciones para áreas vecinas de la lingüística, como el análisis del discurso y la descripción de la interacción transcultural, que recurren a la teoría pragmática:

1. La indeterminación del significado es un fenómeno no sólo a nivel del enunciado (véase sección 5) sino también a nivel de la función discursiva;

2. Los enunciados precedentes ejercen una influencia decisiva al asignar la fuerza pragmática a un enunciado específico.

Indeterminación de la función discursiva

Un ejemplo tomado de Milroy (1984: 25) nos muestra claramente la dificultad que encuentran los participantes al asignar la función discursiva, incluso en extensiones de discurso muy cortas:

Esposa: ¿Vendrás temprano a casa hoy?
Esposo: ¿Cuándo necesitas el auto?
Esposa: No, sólo me preguntaba si
 vendrías temprano.

En el ejemplo de Milroy, el esposo interpretó, de manera bastante razonable (aunque errónea), que el enunciado de su esposa era un acto ilocucionario preparatorio (equivalente a la 'pre-oferta' en el análisis de la conversación), tal vez diseñado para allanar el camino a una petición propiamente dicha. Pero, como nos aclara el último enunciado, simplemente se trató de una 'pregunta directa'. Lo que nos interesa aquí es averiguar por qué el esposo cometió el error de pensar que su cónyuge le estaba pidiendo indirectamente el auto. Como vemos en el siguiente ejemplo, la función discursiva de un enunciado depende, al menos en parte, de la forma en que responde el destinatario:

A: ¿Va a usar el computador esta tarde?
B: No.
A: ¿Está bien si lo utilizo entonces?

En este caso, B responde a la primera pregunta como si se tratara de una pregunta simple. Sin

embargo, bien podría haber sido una petición, si B hubiera decidido tomarlo como tal. B podría haber respondido entonces *no, es todo tuyo*. De la misma manera, el enunciado *¿es tu abrigo el que está en el piso?* funciona a menudo como un ‘regaño’.

En otras palabras, asignar la función discursiva no es un problema sólo para el interlocutor, también para el analista, que puede asignar un valor sólo de manera *post hoc*. De lo que se trata no es únicamente de una multiplicidad de la fuerza ilocucionaria, sino también de una multiplicidad de la función discursiva –una forma de ambivalencia discursiva nada rara.

La fuerza pragmática de los enunciados en el discurso situado

En la sección 5 discutimos el problema de la indeterminación de la fuerza pragmática en enunciados aislados. De alguna manera el problema de asignar fuerza pragmática es más simple en el discurso situado. El analista puede tomar en cuenta no sólo los distintos parámetros pragmáticos (poder, magnitud de la imposición, etc.) y el papel que cumple un evento de habla en una institución dada, sino también la situación del enunciado en el discurso. Un interlocutor a menudo puede eliminar algunas interpretaciones potenciales porque las interpretaciones de enunciados posteriores están ‘afectadas’ –en sentido sicolingüístico (cf. Kess y Hoppe 1981)– por la fuerza que ha asignado el oyente a enunciados anteriores. Tómese el último enunciado del ejemplo que ofrecemos a continuación: *¿quizás fuera tan amable de retirarlo?* podría interpretarse (fuera del contexto) como una pregunta, una petición cortés, una petición sarcástica, una orden, etc.

Sin embargo, en el contexto del intercambio hablado, las primeras dos interpretaciones estarían descartadas:

A: ¿Es aquél su auto?

B: Sí.

A: Es la tercera vez en esta semana que ha ocupado mi lugar de estacionamiento. No pago quince libras al año para que ocupe mi estacionamiento.

B: Disculpe. No sabía que era suyo.

A: ¿Y eso qué tiene que ver? Ahora ya lo sabe, ¿quizás fuera tan amable en retirarlo?

Por lo tanto, la fuerza pragmática es ACUMULATIVA, en la forma descrita por Labov y Fanshel (1977: 95), para quienes, por ejemplo, las peticiones *repetidas*, por indirectas que sean, a menudo son interpretadas como desafíos a la competencia del destinatario. Pero también es acumulativa porque los participantes asignan valor a los enunciados según lo que ha ocurrido anteriormente. Es importante tomar en cuenta los enunciados precedentes y el efecto acumulativo de la fuerza pragmática a la hora de evaluar la adecuación de un enunciado. Un hablante puede haber utilizado los enunciados anteriores estratégicamente con el propósito de preparar el camino para un acto de habla específico. Volviendo a nuestro ejemplo del computador, el enunciado: *¿está bien si lo utilizo entonces?*, podría parecer descortés si no fuera evaluado conjuntamente con el primer enunciado, según el cual B ya no iba a usar el computador (reduciendo así el grado de imposición –véase nuestra discusión sobre la negociabilidad de los parámetros pragmáticos en la sección 4).

Implicaciones para la práctica de la pragmática

La existencia de ambivalencia discursiva y la dificultad de asignar una sola fuerza ilocucionaria a un enunciado plantean grandes problemas no sólo para la teoría de los actos del habla, sino para cualquier marco descriptivo (como los enfoques de análisis del discurso conocidos como 'rendija-y-relleño') que se base en el supuesto de que el analista puede identificar sin problemas un acto discursivo unitario al momento de la enunciación o después de ella.

La naturaleza acumulativa de la fuerza pragmática nos exige que seamos cautelosos en dos áreas donde se ha aplicado ampliamente la teoría tradicional de los actos del habla: la descripción de la interacción transcultural y la adquisición de la competencia pragmática en una segunda lengua (cf. Fraser 1978, Fraser, Rintell y Walters 1981, Rintell 1979, Walters 1979). Las técnicas empleadas para extraer los datos en raras ocasiones han permitido el uso de actos ilocucionarios preparatorios o la negociación de condiciones de fortuna. Como puede haber una gran variación transcultural en la dirección con que se enfocan los actos ilocucionarios, toda comparación que no tome en cuenta el co-texto y la medida en que el hablante ha preparado el terreno para un acto ilocucionario puede adolecer de serios errores.

Dentro de la tradición europea de la pragmática ha habido la tendencia a apartarse de la aplicación de modelos rígidos (lo que lleva inevitablemente a una distorsión de los datos) en busca de un sistema dinámico de interpretación enunciativa que tome en cuenta los fines del hablante y asigne a los enunciados no sólo un significado sino todo un *po-*

tencial de significados. Esta postura en muchas ocasiones ha significado tomar prestados conceptos del análisis de la conversación (Levinson 1983, capítulo 6), donde las incertidumbres que experimenta el analista al momento de asignar valor pragmático y discursivo a los enunciados reflejan los problemas que tienen los participantes al momento de procesar el significado en tiempo real. El problema que enfrentan los pragmáticos consiste en aprovechar la riqueza, complejidad y multiplicidad del significado pragmático y discursivo que nos ofrece el análisis de la conversación y al mismo tiempo retener el poder predictivo y explicativo de la pragmática.

7. Una revaloración del principio cooperativo de Grice

Los intentos por aplicar la teoría pragmática al análisis de extensiones de discurso natural han llevado a una revaloración de la teoría de la conversación de Grice en general y del estatus de las máximas en particular. Muchos críticos han notado que las máximas de calidad, cantidad, pertinencia y manera a menudo se superponen y no todas son del mismo orden. Por ejemplo, se pueden hacer juicios de verdad o falsedad (máxima de calidad) sólo en relación con el mundo real, mientras que la máxima de manera es textual (se hacen juicios sobre su cumplimiento o incumplimiento en base a criterios *lingüísticos*). En palabras de Grice, la máxima de manera tiene que ver:

“...no con lo que se dice sino más bien con CÓMO se va a decir lo que se dice”.

La observancia de la máxima de calidad es una decisión entre sí y no; a su vez, la observancia de las

máximas de manera y cantidad es un asunto de magnitud (cuánto orden implica 'ser ordenado', cuánta prolijidad implica 'ser prolijo', cuánta información implica 'suficiente información').

Las formas en que un hablante puede observar o dejar de observar el Principio Cooperativo ('infringiendo', 'haciendo caso omiso', 'violando', 'suspendiendo', etc. –véase la Sección 1) varían considerablemente de una máxima a otra. Sobre todo la máxima de manera se *infringe* sin intención y (a diferencia de las máximas de calidad y cantidad) es difícil *violarla* sin mayores consideraciones. Por ejemplo, los hablantes no pueden ocultar el hecho de que están siendo confusos o repetitivos (aunque una expresión oscura o ambigua puede servir para confundir).

Es interesante el caso de abandono del Principio Cooperativo. Cuando los hablantes optan explícitamente por no observar una máxima, ofrecen acceso privilegiado a la forma como *cumplen*, como norma, las máximas. A su vez esto nos ofrece pruebas de primera mano que apoyan la propuesta de Grice de que existe por parte de los interlocutores una gran expectativa de que se cumpla el Principio Cooperativo y sus máximas *ceteris paribus* a menos que se indique lo contrario. La frecuencia con que los hablantes abandonan explícitamente la máxima de pertinencia y la poca frecuencia con que dejan de observar otras máximas⁶ sugieren que la primera es de orden diferente y más importante que las demás.

Pero ha sido la naturaleza de la máxima de pertinencia la que ha suscitado más interés. Muchos autores (Bach y Harnish 1979, Bird 1979, Dascal 1977, Holdcroft 1979, Wilson y Sperber 1981) han comentado sobre la importancia trascendental de la máxima de pertinencia y algunos de ellos inclusive

han propuesto que se reemplace el Principio Cooperativo con un 'Principio de Pertinencia redefinido' (Dascal 1977, Holdcroft, 1979, Swiggers 1981, Wilson y Sperber 1981):

“...la máxima de Grice puede ser reemplazada por un único principio de pertinencia. Al interpretar un enunciado el oyente utiliza este principio como guía, por una parte, para efectuar una desambiguación correcta y asignar la referencia y, por otra, para decidir si son necesarias premisas adicionales, y si es así, cuáles son y si es preciso acudir a una interpretación figurativa. El principio de pertinencia de suyo ofrece una explicación adecuada y, en nuestra opinión, más explícita que todas las implicaturas que Grice se propuso describir”.

(Wilson y Sperber 1981: 171)

Los argumentos que con más frecuencia se postulan en favor del reemplazo del Principio Cooperativo son:

- (1) que el Principio Cooperativo ya es, en esencia, un Principio de Pertinencia. Es posible encontrar ejemplos de implicaturas que se generan cuando no se invoca la máxima de pertinencia;
- (2) que un Principio de Pertinencia, a diferencia del Principio Cooperativo, no es una perogrullada; aunque se puede demostrar que la pertinencia es un factor extremadamente poderoso en la interpretación enunciativa porque los oyentes buscan pertinencia a toda costa, *hay* ocasiones en que los interlocutores concluyen que un enunciado no es relevante (v.g. que un hablante está ‘conversando detrás de ellos’) y

que no tiene lugar ningún tipo de conversación;

- (3) que, en principio, se puede especificar y definir las formas de pertinencia (a diferencia de la 'cooperación') de manera bastante precisa.

Dascal (1977), Sanders (1980) y Thomas (1988) afirman que es necesario distinguir diferentes tipos de pertinencia. Sanders (1980: 91-92) sostiene que existen al menos cuatro formas en que una expresión puede ser pertinente a otra expresión anterior o a una secuencia de expresiones antecedentes (sin contar el juego de palabras). Dascal dice que los interlocutores operan con nociones de pertinencia muy distintas, entre ellas:

“...una 'pragmática' y una 'semántica'. La primera tiene que ver con la pertinencia de los actos del habla para ciertos propósitos... la otra, con la pertinencia de ciertas entidades lingüísticas, lógicas y cognitivas, digamos, ciertas 'proposiciones' para otras del mismo tipo: su caracterización... involucra conceptos como la referencia, la acercaidad, las relaciones de significado, el enterañamiento, etc....”

8. Teoría de la relevancia: Wilson y Sperber

Tal vez el desarrollo más significativo que se ha hecho en la pragmática durante los últimos años ha sido el extenso tratamiento de la teoría de la relevancia (pertinencia) por parte de Wilson y Sperber (1986).

Su libro *Relevancia: Comunicación y Cognición* (1986), aunque se basa en un trabajo anterior de los mismos autores (especialmente Wilson y

Sperber 1979), ofrece un nuevo paradigma para la pragmática y, lo más ambicioso, una nueva teoría de la comunicación. Su teoría de la relevancia pretende explicar no sólo la interpretación de enunciados individuales en contexto, sino también los efectos estilísticos, que comprenden información antigua y nueva, y los ‘efectos especiales’ de la metáfora y la ironía. (Una de las propuestas de la teoría, sin embargo, es que la metáfora no es ‘especial’ y que requiere para ser interpretada no más de lo que requiere un enfoque general de la comunicación).

Se describe la comunicación como un fenómeno *ostensivo-inferencial* porque se basa en los conceptos complementarios de *ostensión* (la señal de que el hablante tiene algo que comunicar) e *inferencia* (el proceso lógico por el cual el destinatario deriva el significado). Queda así reformulada la teoría intencional de Grice en términos de:

- (a) una intención informativa: la intención de poner de manifiesto o hacer más evidente a la audiencia cierto grupo de asunciones.
- (b) una intención comunicativa: la intención mutua de poner de manifiesto a la audiencia y al comunicador la intención informativa de éste.

La comunicación ostensivo-referencial se describe como sigue:

“...el comunicador produce un estímulo que pone mutuamente de manifiesto al comunicador y a la audiencia el hecho de que el comunicador quiere, por medio de dicho estímulo, poner de manifiesto o hacer más evidente a la audiencia cierto grupo de asunciones (I).”

(Sperber y Wilson 1986: 63)

Nótese que la teoría utiliza el término 'lo manifiesto' (en lugar del término más fuerte, 'conocimiento') para referirse a la información procesada en el transcurso de la comunicación. Una asunción puede ser 'manifiesta' a una persona en varios grados, y al decir que diferentes asunciones son manifiestas en distintos grados, se acepta el fenómeno de *ambivalencia* en la comunicación (véase sección 5).

De la misma manera, se prefiere el término 'asunción' (en lugar del término 'proposición') para referirse a las unidades de información. Las asunciones, a diferencia de las proposiciones, permiten un grado variable de compromiso con la verdad.

Este regreso a una teoría más débil de la comunicación es bienvenido debido a la importancia de la ambivalencia en el proceso de comunicación y las dificultades que han encontrado filósofos y pragmáticos en la aparente circularidad asociada con el concepto de 'conocimiento mutuo'. Al mismo tiempo, Sperber y Wilson apoyan una concepción rigurosa de la inferencia lógica para explicar el aspecto 'inferencial' de la comunicación. Esto significa que tienen que explicar cómo, a pesar de las propiedades recursivas de la inferencia lógica, las audiencias en general pueden llegar a tomar decisiones apropiadas en base a los significados de los enunciados. La forma de restringir el número de inferencias a partir de un enunciado, según Sperber y Wilson, es el Principio de Relevancia:

Principio de Relevancia. todo acto de comunicación ostensiva comunica la asunción de su propia relevancia óptima.

La *presunción de relevancia óptima* de la audiencia se explica como sigue:

- (a) El conjunto de asunciones I que el comunicador quiere manifestar al destinatario es lo suficientemente relevante para que éste procese el estímulo ostensivo.
- (b) El estímulo ostensivo es el más relevante que el comunicador podría haber usado para comunicar I .

A partir de esta definición está claro que la relevancia es un asunto de grado o magnitud, como lo demuestran las ‘condiciones de magnitud’ de Sperber y Wilson sobre la naturaleza y el grado de la relevancia:

Condición de magnitud 1: una asunción es relevante en un contexto en la medida en que sus efectos contextuales en dicho contexto son grandes.

Condición de magnitud 2: una asunción es relevante en un contexto en la medida en que el esfuerzo requerido para procesarla en dicho contexto es pequeño.

A partir de estas ‘condiciones de magnitud’ sabemos que la relevancia es básicamente un intercambio entre informatividad (máxima de cantidad de Grice) y procesabilidad (cf. máxima de manera de Grice).

Sin embargo, es necesario entender que los ‘efectos contextuales’ son un componente básico de la teoría de la comunicación de Sperber y Wilson. Si consideramos los ‘efectos contextuales’ como información, no estaremos del todo equivocados. Existen específicamente tres tipos de efectos contextuales:

- (a) nuevas asunciones (implicaciones contextuales);

- (b) fortalecimiento de antiguas asunciones;
- (c) eliminación de antiguas asunciones en favor de nuevas asunciones que las contradigan.

Sperber y Wilson aseguran que “el Principio de Relevancia se aplica sin excepción” –lo cual quiere decir que la naturaleza humana aborrece los vacíos de sentido– y que “el Principio de Relevancia hace todo el trabajo de las máximas de Grice y mucho más...”

Es demasiado pronto para evaluar la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson, pero quizá podemos afirmar que ambos autores han hecho uno de los postulados más importantes para la pragmática: la pragmática equivale a una teoría general de la comunicación, donde la lingüística, concebida como una teoría del código lingüístico (semántica, sintaxis, fonología) cumple un papel relativamente secundario. Como lo anuncia el título de su libro, la suya es una teoría ‘cognitiva’ de la comunicación que da más importancia a la perspectiva psicológica que a la sociológica. Esto implica un regreso a la rigurosidad, pero al mismo tiempo un descuido de los avances e ideas en la descripción social que han caracterizado el desarrollo de la pragmática en otras áreas. Sin embargo, la teoría de la relevancia propuesta por Sperber y Wilson será en el futuro un tema de gran interés para las investigaciones acerca de la naturaleza del significado pragmático. En la pragmática, como en la semántica, necesitamos un equilibrio entre las perspectivas psicológicas y sociológicas del significado del lenguaje humano. Si nos atreviéramos a predecir el futuro, diríamos que aquí comienza nuevamente la lucha entre la lingüística psicológica y la lingüística sociológica, como en otras áreas donde se estudia el significado lingüístico y el uso del lenguaje.

Notas

- 1 El término Mecanismo Indicador de Fuerza Illocucionaria (MIFI), introducido por Searle (1969: 62), ha sido utilizado por él y por otros autores (Bierwisch, 1980: Motsch 1980, Stampe 1975) para abarcar no sólo indicadores lingüísticos explícitos de fuerza illocucionaria, sino también indicadores paralingüísticos (v.g. tono de voz) y no lingüísticos (v.g. señales gestuales).
- 2 N del T: en inglés, 'queclaratives', resultado de la fusión de 'question' y 'declaratives', es decir, de preguntas y afirmaciones.
- 3 Un excelente resumen de ésta y otras explicaciones acerca de los motivos de la indirección se halla en Dascal 1983: 158-163.
- 4 Ha surgido cierta confusión debido a las formas en que se usa el término 'cortesía' dentro de la pragmática. Grice y Searle [y más tarde Brown y Levinson (1978), 1987] están interesados en la 'cortesía' como una motivación subyacente de la indirección, mientras que Leech (1983) considera la 'cortesía' como un apego superficial a las normas sociales. La 'cortesía', en este contexto, no tiene nada que ver con un deseo genuino de ser agradable al interlocutor.
- 5 El término 'distancia social' (Leech 1983: 126) es lo opuesto al 'factor solidaridad' de Brown y Gilman (1960). La 'distancia social' se considera un compuesto de factores psicológicos reales (estatus, edad, sexo, grado de intimidad, etc.) que juntos determinan el 'grado general de respeto' que requiere una situación de habla.
- 6 Es muy difícil inventar posibles casos donde se omitan las máximas de calidad y manera: "¡Excúseme mientras digo una mentira!", o "¡Seguiré palabreando según me diga el corazón!".

Referencias

- ALTIERI, C.
1978 "What Grice offers literary theory: a proposal for expressive implicature". *Centrum* 6 (2): 30-103.
- AUSTIN, J. L.
1962 *How To Do Things With Words*. O.U.P.
- BACH, K. and Harnish, R.
1979 *Linguistic Communication and Speech Acts*. M. I. T. Press, Cambridge, Mass.
- BAKER, C.
1975 "This is just a first approximation, but..." *Papers From the Chicago Linguistics Society* 11: 37 - 47.
- BAR-HILLEL, Y.
1970 *Aspects of Language*. North-Holland, Amsterdam.
1971 *Pragmatics of Natural Language*. Reidel, Dordrecht.
- BIRD, G.
1979 "Speech acts and conversation-II". *Philosophical Quarterly* 29: 142-52.
- BROCKWAY, D.
1981 "Semantic constraints on relevance". En H. Parret et al (eds.) 1981: 57-78.
- BROWN, P. and Levinson, S.
1987 [1978] *Politeness: some universals in language usage*. C.U.P.
- CANDLIN, C. N. and Lucas, J. L.
1986 "Modes of counselling in family planning" en T. Ensink et al (eds): *Discourse in Public Life*. Foris, Dordrecht.
- CARNAP, R.
1942 *Introduction to Semantics*, M. I. T. Press, Cambridge, Mass.
1955 "On Some Concepts of Pragmatics", *Philosophical Studies* 6: 89-91.

- COLE, P. (ed.)
 1978 *Syntax and Semantics 9: Pragmatics*. Academic, New York.
- COLE, P. and Morgan, J. (eds.)
 1975 *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*. Academic Press, New York.
- DASCAL, M.
 1977 "Conversational relevance", *Journal of Pragmatics* 4: 309-328.
 1983 *Pragmatics and the Philosophy of Mind I: Thought in Language*. John Benjamins, Amsterdam.
- EDMONDSON, W. J.
 1979 "Harris on performatives", *Journal of Linguistics* 15 (2), 331-34.
- FAIRCLOUGH, N. L.
 1985 "Critical and descriptive goals in discourse analysis". *Journal of Pragmatics* 9 (6).
- FOTION, N.
 1971 "Master speech acts." *Philosophical Quarterly* 21: 232-43.
 1981 "I'll bet you \$10 that betting is not a speech act". En: H. Parret et al: 211-223.
- FRASER, B., Rintell, E. and Walters. J.
 1981 "An applicach to conducting research on the acquisition of pragmatic competence in second language". En: D. Larsen-Freeman (ed.). *Discourse Analysis*. (75-81). Newbury House. Rowley, Mass.
- FREGE, G.
 1952 [1982] "On sense and reference", in Geach, P. T. and Black, M. (eds) *Translations from the Philosophical Writings of Gottlob Frege*, Blackwell. Oxford: 56-78.
- GAZDAR, G.
 1979 *Pragmatics: Implicature. Presupposition and Logical Form*. Academic, New York.

- GORDON, D. and Lakoff, G.
 1975 "Conversational postulates". En: P. Cole and J. L. Morgan (eds) *Syntax and Semantics 3*. Academic, New York, p 83-106.
- GRICE, H. P.
 1957 "Meaning", *Philosophical Review*66: 377-88.
 1975 "Logic and conversation". En: P. Cole and J. Morgan (eds.): 41-58.
 1978 "Further notes on logic and conversation". En P. Cole (ed.) *Syntax and Semantics 9*. Academic, New York, pp 183-198.
 1981 "Presupposition and conversational implicature". En P. Cole (ed.) *Radical Pragmatics*. Academic, New York pp 183-198.
- HANCHER, M.
 1979 "The classification of cooperative Illocutionary acts. *Language in Society*8 (1): 1 - 14.
- HARRIS, R.
 1979 "The descriptive interpretation of performative utterances", *Journal of Linguistics*, 14 (2), 331-4.
- HOLDCROFT, D.
 1979 "Speech acts and conversation-1". *Philosophical Quarterly*29: 125-141.
- HUGHES, J.
 1984 "Group speech acts". *Linguistics and Philosophy*7 (4): 379-395.
- KEMPSON, R. M.
 1975 *Presupposition and the Delimitation of Semantics*. C.U.P.
- KESS, J. F. and Hoppe, R. A.
 1981 *Ambiguity in Psycholinguistics*. John Benjamins, Amsterdam.
- LABOV, W. and Fanshel, D.
 1977 *Therapeutic Discourse*, Academic, New York.
- LEECH, G. N.
 1977 "Language and tact". *LAUT Series a Paper 46*. University of Trier.

- LEECH, G. N.
 1980 *Explorations in Semantics and Pragmatics*
 John Benjamins B. V., Amsterdam.
 1983 *Principles of Pragmatics*. Longman, London.
- LEVINSON, S.
 1979 "Activity types and Language". *Linguistics* 17
 (5/6): 365-399.
 1981 "The essential inadequacies of speech act
 models of dialogue". En: H. Parret et al (eds):
 473-489.
 1983 *Pragmatics*. C.U. P.
- MARTINICH, A. P.
 1984 *Communication and Reference*, Walter de
 Gruyter, Berlin.
- MEY, J. L.
 1985 *Whose Language: A Study in the Pragmatics of
 Language Use*. John Benjamins, Amsterdam.
- MILROY, L.
 1984 "Comprehension and context: successful
 communication and communication
 breakdown". En: P. Trudgill (ed.) *Applied
 Sociolinguistics*: 7-31. Academic, London.
- MORRIS, C. W.
 1938 *Foundations of the Theory of Signs*, Chicago
 University Press, Chicago.
- OHMANN, R.
 1972 "Instrumental Style: notes on the theory of
 speech as action". En: B. B. Kachru and H. F. W.
 Stahlke (eds.). *Current Trends in Stylistics*.
 Linguistic Research, Edmonton, Illinois (115-
 41).
- PARRET, H., M. Sbisà and J. Verschueren (eds.)
 1981 *Possibilities and Limitations of Pragmatics*.
 John Benjamins B.V., Amsterdam.
- PYLE, C.
 1975 "The function of indirectness". Paper read at N-
 WAVE IV. Georgetown University.

- ROSS, J. R.
 1970 "On declarative sentences", en Jacobs, R. A. and Rosenbaum, P. S. (eds.): *Readings in English Transformational Grammar*, Blaisdell, Waltham, Mass.: 222-72.
- SADOCK, J. M.
 1974 *Towards a Linguistic Theory of Speech Acts*, Academic Press, New York.
 1978 "On testing for conversational implicature". En P. Cole (ed.): 281-298.
- SANDERS, R. E.
 1980 "Principles of relevance: a theory of the relationship between language and communication". *Communication and Cognition*. 77-95.
- SEARLE, J. R.
 1969 *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. C.U.P.
 1978a *Expression and Meaning*. C.U.P.
 1979b [1975] "A taxonomy of illocutionary acts". En: Searle, J. r. 1979a: 1-29.
 1979c [1975] "Indirect speech acts". En: Searle, J. R. 1979a: 30-57.
 1979d [1975] "Speech acts and recent linguistics". En: Searle, J. R. 1979a: 162-79.
- SEARLE, J. R., Kiefer, F. and Bierwisch, M. (eds)
 1980 *Speech Act Theory and Pragmatics*. Reidel, Dordrecht.
- SPERBER, D. and Wilson, D.
 1986 *Relevance: Communication and Cognition*, C.U.P.
- STAMPE, D.W.
 1975 "Meaning and truth in the theory of speech acts", en Cole, P. and Morgan, J. I. (eds.): 1-39.
- STRAWSON, P. F.
 1952 *Introduction to Logical Theory*, Methuen, London.

SWIGGERS, P.

- 1981 "The supermaxim of conversation". *Dialectica* 35 (3): 303-306.

THOMAS, J. A.

- 1983 "Cross-cultural pragmatic failure". *Applied Linguistics* 4 (2): 91-112.
- 1984 "Cross-cultural discourse as unequal encounter". *Applied Linguistics* 5 (3): 226-235.
- 1985 "The language of power: towards a dynamic pragmatics". *Journal of Pragmatics* 9 (6).
- 1986 *The Dynamics of Discourse: a pragmatic approach to the analysis of confrontational interaction*. Unpublished Ph. D. thesis, Department of Linguistics, University of Lancaster.

WILSON, D.

- 1975 *Presupposition and Non-Truth Conditional Semantics*, Academic Press, New York.

WILSON, D. and Sperber, D.

- 1981 "On Grice's theory of conversation". En: P. Werth (ed.) *Conversation and Discourse = Structure and Interpretation* (155-78). London, Croom Helm.

Tomado de: G.O. Collinge (ed), 1988, *Encyclopaedia of Language*, Crome Helm. Londres. Con las debidas licencias.

La ideología de la teoría de los actos del habla

Mary Louise Pratt

Departamento de Español y Portugués
Programa de Literatura Comparada
Universidad de Stanford

Hoy en día asociamos inmediatamente con Noam Chomsky la expresión ‘hablante ideal’, pero en un sentido completamente diferente, cualquier teoría lingüística proyecta un tipo de hablante ideal, y una forma divertida aunque bastante irresponsable de caracterizar las teorías lingüísticas es especulando en torno al hablante ideal que sugieren. Para Leonard Bloomfield, por ejemplo, existe el Noble Salvaje como un tipo genuino de informante ideal. William Labov tiene a Eliza Doolittle –no por la forma en que habla al final de la obra cuanto por la forma como lo hace al principio. Para Basil Bernstein, por otra parte, podemos proponer como hablante ideal al amante de Lady Chatterley, porque nunca sabe siquiera cómo hablar más arriba de su posición. Para Chomsky y sus discípulos, el hablante ideal puede ser un graduado del MIT o un mecanismo que nunca habla pero que hace juicios gramaticales claros. Para la teoría de los actos del habla podríamos proponer como hablante ideal a un jugador de criquet de Oxford, o tal vez a un niño explorador o a un individuo honorable que siempre dice lo correcto y en verdad lo piensa. Como no puedo ser la excepción, es posible que en mi libro sobre

actos del habla y literatura el hablante ideal sea alguien como Eliza Doolittle con traje de niño explorador.

Estos singulares ejemplos son una forma de decir que las teorías lingüísticas hacen asunciones con respecto a lo que son las características básicas más importantes del lenguaje, y por ende, las características básicas más importantes de sus usuarios, de las comunidades de hablantes humanos. En resumen, las teorías lingüísticas codifican significados sociales. Al referirse sobre todo a la revolución chomskiana en la lingüística, Michael Halliday ha dicho hace poco:

Durante buena parte de las últimas dos décadas la lingüística ha estado dominada por una ideología individualista que tiene como uno de sus dogmas el increíble aforismo (enunciado primero por Katz y Fodor en un tratado sobre semántica que desterraba explícitamente toda referencia al contexto social del lenguaje) de que 'prácticamente toda oración enunciada lo es por primera vez'. Semejante propuesta sólo podría tomarse en serio dentro de un tipo muy especial de contexto social que apoya una concepción profundamente intelectual e individual del lenguaje donde el objeto de estudio es la oración ideal pronunciada por un hablante también ideal (*Lenguaje as Social Semiotics*, pg. 1).

La buena noticia es que la teoría de los actos del habla corrige en parte el concepto de lenguaje que critica Halliday; la mala noticia es que lo hace sólo de manera parcial y que su noción de lenguaje debe ser revisada. De particular interés para noso-

tros es la manera como dicha revisión afecta el concepto de literatura que nace a partir de la teoría de los actos del habla.

Lo que la teoría de los actos del habla ha ofrecido a mucha gente en el terreno de la lingüística, la filosofía, la crítica, la psicología, e inclusive las leyes, es una forma de abandonar la idea del lenguaje como sistema gramatical, autónomo y autocontenido, y adoptar la idea del lenguaje como práctica social, o en palabras de Halliday, la idea del lenguaje como semiótica social. Éste fue el movimiento que surgió de la propuesta original de Austin, según la cual no todos los enunciados pueden explicarse mediante la lógica veritativa. Algunos han adoptado la teoría de los actos del habla como complemento de la lingüística autónoma, una especie de cuarto de huéspedes dentro de la mansión chomskiana. Otros la ven como parte de una teoría de la comunicación distinta de la teoría del lenguaje (Bierwisch 1980). Otros rechazan de plano la afirmación de que el lenguaje puede y debe ser estudiado fuera de la vida social y subjetiva de los individuos y afirman que la práctica social debe ser el punto de partida de la investigación lingüística (cf. Halliday: "el lenguaje es como es por las funciones que ha llegado a cumplir en la vida de la gente" 1978: 4). La teoría de los actos del habla tiene mucho que contribuir para caracterizar el lenguaje a partir de todas estas perspectivas.

Sin embargo, no debemos olvidar que los filósofos contemporáneos que han estudiado los actos del habla suelen ser muy escépticos con respecto a la capacidad de su teoría para caracterizar el lenguaje como práctica social. A menudo reconocen que la teoría depende de asunciones embrionarias acerca de la interacción social, pero están de acuerdo en que es imposible desarrollar dichas asuncio-

nes de manera satisfactoria. Manfred Bierwisch, por ejemplo, ha reconocido en un artículo reciente (Bierwisch 1980) que las condiciones de fortuna y las máximas griceanas de cooperación son apenas fragmentos de una teoría desarticulada de la interacción social donde se encuentra la teoría de los actos del habla; pero además Bierwisch afirma que no estamos en condiciones de empezar a elaborar esta teoría. De igual manera, Searle ha observado que “el significado literal de una oración sólo determina un conjunto de condiciones de verdad (u otros tipos de condiciones) sobre un fondo de asunciones y prácticas” (Searle 1980: 231), y que tratar de describir dicho fondo es inútil y sólo puede conducir a un retroceso infinito. De manera que, a pesar del rechazo austiniiano de la lógica, gran parte (si no la mayor parte) de la investigación en la teoría de los actos del habla se concentra actualmente en la exploración de las propiedades lógicas de oraciones individuales. Las cuestiones lingüísticas entran en escena sólo cuando existe discrepancia entre el significado literal de una oración y sus potenciales usuarios, por ejemplo, cuando alguien dice *¿por qué no llamas a Bill?*, y el destinatario, en lugar de responder a la pregunta, llama a Bill. En resumen, parece que los filósofos de los actos del habla asumen que no disponemos de medios útiles para investigar las prácticas sociales. Sin embargo, hay quienes piensan que el futuro no es tan desalentador; para ellos, en todo caso, la alternativa de un riguroso aparato lógico levantado sobre una masa tambaleante de fenómenos incognoscibles es al parecer muy poca cosa para rendirse sin luchar.

Con respecto a la literatura, es interesante observar ideas semejantes. Hay quienes consideran que la teoría de los actos del habla legitima, con ra-

zones lógicas por cierto, la ubicación de la literatura (o de la mayor parte de ella) fuera de los dominios de la interacción verbal cotidiana, porque implica que el uso de la lengua está caracterizado negativamente por el hecho de no seguir las reglas que hacen de los enunciados normales actos sociales reales (como he dicho en otra parte, Pratt 1977, esta negación caracteriza la forma como la crítica literaria ha 'aplicado' tradicionalmente la lingüística). Por otro lado, hay quienes creen que la teoría de los actos del habla ofrece la posibilidad de rechazar el aislamiento e incorporar los textos literarios en la esfera de la acción verbal real. En este punto espero que el lector tenga muy claro qué proyecto me interesa, pero que también sepa que ambos proyectos ganarían mucho si se revisaran ciertas asunciones que la teoría de los actos del habla hace acerca de la interacción lingüística.

Empecemos diciendo que la teoría de los actos del habla implícitamente adopta el habla uno-a-uno como la norma o el caso no marcado de uso lingüístico. Muchos ejemplos y descripciones de actos del habla se refieren siempre a EL hablante o EL oyente y además formulan las preguntas de intención y referencia de acuerdo con la presencia exclusiva de ambos participantes. Ahora bien, es cierto que la interacción personal privada caracteriza ciertos contextos altamente valorados y privilegiados en esta sociedad, como las relaciones sexuales, la siquiatria, las clases de tenis privadas y la higiene dental. Pero debemos ser escépticos y no creer de inmediato que se trata de norma natural. Tal vez el habla uno-a-uno no es una norma cuantitativa ni en esta sociedad ni en otras. Aparte de las situaciones de habla donde hay múltiples participantes con múltiples intenciones, pensemos en los miles de en-

cuentros que tenemos todos los días con enunciados dirigidos a una audiencia de masas –la radio, la televisión, las etiquetas, los papeles de instrucción, etcétera. Más aún, gran parte de la interacción entre dos individuos está modelada sistemáticamente por la presencia de otras personas, sean oyentes, como en cafeterías, medios de transporte público, programas de conversación, debates, o sean hablantes potenciales, como los invitados a una cena. En suma, no todas las actividades comunicativas son tan privadas como sugiere el modelo de los actos del habla, según el cual las situaciones de habla con participantes múltiples o audiencias masivas siempre pueden ser analizadas como variantes o combinaciones complejas de interacciones entre dos personas. Mi pregunta no es si este análisis se puede hacer sino si se debe hacer y por qué. Obviamente existen otros enfoques. Sin embargo, es justo señalar que la teoría de los actos del habla está lejos de adoptar el habla uno-a-uno como norma, a pesar de que casi toda la lingüística lo hace.

El habla uno-a-uno también ha sido adoptada basados por los enfoques de la literatura basados en los actos del habla, de suerte que la situación de habla literaria es vista como una interacción privada uno-a-uno entre EL lector y EL texto (el texto substituye a EL autor porque éste no se halla presente). Este modelo habla de EL rol de EL lector, pero no de los lectores ni los tipos de lectores o lecturas; tampoco habla de las diferencias, por ejemplo, entre la lectura que hacen lectores profesionales (profesores, por ejemplo) y la lectura que hacen lectores aprendices (estudiantes); o de las diferencias entre la lectura como ocio y como trabajo. De la misma manera el modelo no discute la forma como están contruidos los textos que se dirigen a lectores múl-

tiples y la forma como existen múltiples roles simultáneos en un tema de lectura único, como ocurre al parecer con la ficción contemporánea (se me ocurre en este momento la obra *El Mundo según Garp*). Este modelo permite pasar por alto el hecho de que, si bien la producción literaria y la recepción a menudo ocurren en ambientes privados, las obras literarias son actos del habla públicos (en cuanto son institucionales y no tienen destinatario personalizado) y la gente cumple papeles sociales generalizados cuando participa en ellos. Una vez más es preciso señalar que gran parte de la teoría literaria apoya el modelo uno-a-uno de la situación de habla literaria. Sin embargo, la teoría de los actos del habla tiene la capacidad de introducir enmiendas.

Por lo tanto, la teoría de los actos del habla concibe estas parejas solitarias de hablantes y oyentes como entidades mucho más monolíticas de lo que son en realidad. De hecho, los hablantes y los oyentes en la teoría tradicional de los actos del habla son ejemplos claros de este sujeto unificado, una entidad atroz que hoy en día está siendo desterrada de Francia y en su huida busca refugio en Inglaterra y Norteamérica. La teoría de los actos del habla, al menos en algunas de sus versiones predominantes, supone la existencia, detrás de todo acto de habla normal, de un sujeto esencial, auténtico, autoconsistente, un 'verdadero yo', que quiere o no saber la respuesta a la pregunta, que tiene o no la intención que supuestamente el otro reconoce, que tiene o no pruebas de la verdad de p , etc. En otras palabras, las intenciones ilocucionarias y las condiciones de fortuna están vinculadas en último término con estos sujetos. El contenido de la interacción lingüística está dado por las intenciones que tienen mutuamente estos individuos, así como la calidad de la interac-

ción depende de cualidades personales como la racionalidad, la sinceridad o la consistencia de los individuos involucrados. Como Austin gustaba decir, la palabra de un hombre es su atadura. Es la idea de un sujeto auténtico que se realiza plenamente mediante el habla y de un habla que concuerda absolutamente con el habla que sale del corazón. La crítica de Derrida (1977) a la teoría de los actos del habla aborda este aspecto, lo mismo que la crítica reciente de la antropóloga Michelle Rosaldo, que entre otras cosas llama la atención al etnocentrismo que implica subrayar la sinceridad y la intencionalidad. En base a los datos recogidos en su trabajo de campo con los Ilongot, Rosaldo afirma que estas categorías y la taxonomía de Searle de los actos del habla no pueden extenderse a sociedades donde el concepto del individuo es diferente del nuestro (Rosaldo 1980). Como observa Rosaldo, el hecho de que la teoría muestra un interés primordial en las promesas es síntoma de su compromiso con un sujeto unificado. Tal vez más que cualquier otro acto del habla, las promesas confirman la continuidad del individuo a través del tiempo –las creencias, las intenciones, las responsabilidades y los deseos que existen aquí y ahora seguirán allí mañana, en un mes, un año, o cuando las promesas se cumplan.

Una consecuencia superficial pero a la vez reveladora de este énfasis en las creencias, deseos, intenciones y responsabilidades de los individuales es que las situaciones comunicativas en que la gente habla por medio o a través de otras personas parecen casos marcados o anormales. Algunos ejemplos son la entrega de un mensaje, el informe de una reunión, la transmisión de noticias, la representación de un cliente, etcétera. De hecho, podríamos incluir en estos casos anormales el acto de hablar en cual-

quier rol o ritual institucionalizado que esté fuera de la persona particular que lo ocupa, porque para cualquier rol de ese tipo las intenciones, creencias, deseos y responsabilidades que están detrás del acto de habla tienen que ver con el cargo y no con los hablantes individuales. Sin embargo, no puedo encontrar ninguna razón convincente para tratar estas situaciones como si fueran extrañas –aunque lo sean con respecto a una visión del lenguaje excesivamente privatizada. De hecho, una vez que dejamos de lado la idea de que los actos del habla están anclados en un sujeto unificado esencial, se hace evidente que la gente siempre habla desde y en una posición socialmente constituida, la cual además está en constante desplazamiento y se define en una situación de habla por la intersección de muchas fuerzas diferentes. Desde esta perspectiva, hablar ‘para uno mismo’, ‘con el corazón’, es sólo una posición entre muchas otras a partir de las cuales puede hablar una persona en el transcurso de su vida cotidiana. En otros casos, esta persona hablará como miembro de una colectividad, como individuo que ocupa un rango dentro de una jerarquía, etc. Tampoco hay garantía alguna de que estas posiciones sean consistentes interna y externamente. Cada uno de nosotros ha tenido la experiencia de hallarse en medio de fuerzas complejas y contradictorias –tal es el caso de los secretarios de prensa, que deben decidir entre revelar la información que exigen sus destinatarios y ocultar la misma información como exigen sus representados; o el caso del subordinado que nunca puede corregir a sus superiores por que no parezcan estúpidos pero que siempre debe corregirlos para que no se equivoquen.

Según esta visión de un sujeto no-esencial socialmente constituido, el contexto no sólo es el telón

de fondo frente al cual habla una persona –siempre hemos sabido que fue demasiado esquemático. Ocurre además que el contexto y el sujeto se determinan continuamente entre sí. Las creencias, los deseos y las intenciones no surgen de un auténtico individuo ni están vinculadas a él, sino más bien son fuerzas que actúan en la situación. Cuando Lawrence Welk aparece en un anuncio de televisión y dice *compre este disco de polka, les encantará, sé que les encantará*, se presenta un problema de sinceridad por la sola razón de que creemos que normalmente se puede asociar esas afirmaciones con algún Lawrence Welk real que habla ‘con el corazón’, y en su lugar intuimos que no existe ningún Lawrence Welk real –una idea difícil de desechar– sino un sujeto (y en este caso una imagen) que en un encuentro específico ocupa una posición determinada. Una vez que hemos llegado a este punto, estamos en condiciones de replantear el problema de la sinceridad de manera más productiva.

El argumento que acostumbra a esgrimir la teoría de los actos del habla con respecto al sujeto es que la complejidad real de una posición o un estado interno del sujeto es irrelevante. Lo que cuenta en el intercambio hablado son las creencias, intenciones, conocimientos, deseos, etcétera, que el sujeto tiene al realizar el acto de habla. Sin embargo, creo que esto no resuelve el problema, porque los estados subjetivos, complejos y contradictorios obviamente influyen en lo que realmente se dice. Un ejemplo que encontramos en todas partes y a cada momento son los llamados actos del habla indirectos. Me parece muy acertado analizar los actos del habla indirectos como actos que median y expresan estados intencionales complejos, como por ejemplo, querer

que la gente haga cosas como si fueran ellos los que quisieran hacerlas.

En literatura la idea de un sujeto hablante personalizado y unificado ha tenido una notable influencia en la forma como se ha entendido el papel del autor. Porque es evidente que los textos literarios no pueden implicar un sujeto monolítico, individualizado, privado, que se dirige a otro de las mismas características y le habla 'con el corazón'. Para mediar en estas discrepancias, los teóricos han inventado una entidad que llaman "autor implícito", que representa una voz abstraída a partir del autor 'real' que produjo el texto pero que no puede existir personalmente para los receptores del mismo. Creo que esta mediación es el único motivo para postular un autor implícito, y que si abandonamos la noción de 'autor real', esencial y auténtico, la categoría de autor implícito se vuelve innecesaria. Por lo tanto, con respecto a un texto determinado, 'el autor' representa una posición específica socialmente constituida que ocupa un sujeto hablante y tiene relaciones con otras dimensiones del mismo sujeto. A su vez, podríamos decir que existe un autor implícito en todos los actos del habla –un autor está implícito en un texto de la misma forma como están implícitos los sujetos en cualquier acto de habla que realizan. Desde esta perspectiva, 'el autor' no es nada más ni nada menos que otra de las variadas formas en que un sujeto se realiza mediante el habla.

Hasta ahora hemos dicho que la interacción uno-a-uno y el sujeto unificado son normas aproximadas que ha adoptado la teoría de los actos del habla. Pues bien, cuando hablan estas parejas de sujetos unificados, ¿qué es exactamente lo que hacen? La respuesta implícita o explícita que nos da la teoría de los actos del habla es que los individuos coo-

peran al hablar. La imagen del jugador de críquet y del niño explorador que mencioné antes se refiere sobre todo al énfasis que pone la teoría en el lenguaje como una forma de conducta básicamente cooperativa, donde los participantes trabajan juntos de manera racional para alcanzar metas comunes. Estos dogmas aparecen explícitos en el conocido Principio Cooperativo de Grice y en sus máximas conversacionales. Como ustedes recordarán, el Principio Cooperativo es, en palabras de Grice, “un principio general que se espera que observen los participantes de un intercambio hablado (*ceteris paribus*) y que reza: ‘haga su contribución tal como se requiere, en la situación en la que tiene lugar, con el propósito o dirección aceptados en el intercambio hablado en el que está comprometido’ ”. Grice expande este principio mediante cuatro máximas: la máxima de *cantidad* (haga su contribución tan informativa como exigen los propósitos actuales del intercambio); la máxima de *calidad* (no diga algo que cree que es falso o de lo cual no posee pruebas adecuadas); la máxima de *pertinencia* (sea relevante); y la máxima de *manera* (sea claro, breve, metódico y evite la ambigüedad). Está claro que Grice supone que la cooperación se basa en la racionalidad, y que ambas son, para usar un término artificioso pero exacto, parte de la naturaleza humana. En palabras de Grice: “mi propósito es ver en la conversación un caso o variedad especial de conducta racional e intencional; me gustaría pensar en el tipo estándar de práctica conversacional no simplemente como algo que todos o casi todos de hecho siguen sino como algo razonable a seguir” (Grice 1975: 46-48).

Muchos teóricos de los actos del habla se distancian de las formulaciones de Grice porque las consideran informales o por su carga de valores. Ri-

chard Thomason considera que “tienen más en común con la mejor y más rigurosa crítica literaria que con la lógica matemática” (citado en Gazdar 1979: 7). A menudo se afirma que las reglas de Grice son regulativas más que constitutivas como aquellas de las que se ocupa la teoría de los actos del habla. Sin embargo, la distinción misma entre regulativo y constitutivo adolece de serios problemas. Además, está claro que gran parte del material que abarcan las máximas de Grice también forma parte de las condiciones de fortuna de Austin y Searle. Por ejemplo, las condiciones de fortuna equivalen a la máxima de calidad de Grice; las condiciones de no obviedad, a la máxima de cantidad; y algunas de las condiciones preparatorias, a la máxima de pertinencia. En su obra, Grice señala que las máximas están formuladas sólo para el lenguaje que cumple un ‘intercambio de información máximamente eficiente’, y que deben ser modificadas si se quiere aplicarlas a otras situaciones. Sin embargo, estas modificaciones nunca se han hecho. Actualmente las propuestas de Grice son la norma de la interacción verbal no literaria (v.g. Gazdar 1979: Smith 1978). Esto a pesar de que vivimos rodeados de eventos de habla que, por principio, no son cooperativos ni eficientes, y donde la verdad, la proporción, la pertinencia y la informatividad están ausentes o mitigadas de manera sistemática. De hecho, son pocos los intercambios (telegramas tal vez) que pueden tener sentido como ‘intercambios de información eficientes al máximo’. Empero la perspectiva de Grice parece bastante metódica y cómoda para terminar en el olvido. En efecto, se han realizado algunas investigaciones sobre el lenguaje infantil con el fin de demostrar que el Principio Cooperativo es innato, conclusión que al menos algunos padres compartirían.

Sin embargo, parece aceptable cuestionar las máximas de Grice cuando se trata de culturas distintas de la nuestra. En un excelente artículo, la antropóloga Elinor Keenan ha demostrado la insuficiencia de las máximas para explicar cómo se desarrolla el intercambio de información en la comunidad de Malgache donde realizó su trabajo de campo. Años después de su publicación, su artículo se cita con frecuencia como el único ejemplo que refuta la propuesta de Grice. A continuación cito a Gerald Gazdar en su aclamado libro sobre pragmática y presuposición (la cita está tomada de una sección titulada 'algunos asuntos adicionales'):

Si pudiéramos demostrar que, existen comunidades lingüísticas que no obedecen algunas o todas las máximas, pero que, sin embargo, son razonables y racionales, entonces no podríamos apoyar la propuesta de Grice acerca de la naturaleza de las máximas. Una de estas comunidades fue estudiada por Keenan (1976 el artículo circuló ya en 1973, MLP). La autora demuestra que los hablantes malgaches hacen sus contribuciones tan poco informativas como pueden. Por ejemplo, si se pregunta dónde está una persona, es típica una respuesta disyuntiva aunque el hablante sepa qué alternativa es verdadera. Asimismo, los malgaches suelen utilizar construcciones sintácticas que suprimen el agente para esconder la identidad de la persona responsable de la acción descrita. También utilizan nombres comunes o indefinidos para referirse a parientes cercanos. Estos usos, sobre todo el último, contradicen directamente un caso especial de la máxima de cantidad de Grice... Los descubrimientos de

Keenan implican que las máximas de Grice sólo son 'razonables' y 'racionales' según la cultura, la comunidad o la situación de que se trata. No pueden ser principios universales de la conversación (Gazdar 1979: 54-55).

A la sorprendente conclusión de que las máximas no son universales podría haberse llegado fácilmente con un análisis de una conferencia de prensa, una junta directiva, un salón de clases, etcétera, donde prácticas exóticas y perversas como las que encontró Ochs Keenan entre los Malgaches son rutinarias. La conclusión de Gazdar de que 'si Keenan tiene razón, entonces ciertos tipos de suspensión presuposicional, como en la disyunción, no ocurrirían en malgache' (pg. 55) es reveladora porque asocia estas excepciones con la estructura lógica de la lengua malgache y no con las prácticas lingüísticas de la comunidad de hablantes en cuestión.

En este punto cualquier lingüista nos induce a la siguiente objeción: 'el hecho de que las máximas de Grice no siempre se cumplan en interacciones reales es irrelevante, lo importante son las reglas que subyacen a la interacción real y que en la práctica se toman en cuenta no sólo a la hora de observarlas sino también de infringirlas. Ésta es la relación que existe entre gramática y realización'. Pero el hecho de que la gramática no de cuenta de la realización lingüística (*performance*) no significa que sea, al menos en parte, una extrapolación a partir de ella. Por otro lado, la gramática implica afirmaciones analíticas sobre enunciados específicos –al menos los clasifica como violaciones u observancias. Obviamente es muy importante saber dónde se trazan estas líneas. Analizar un fenómeno como violación o incumplimiento significa otorgarle un esta-

tus teórico diferente de otros fenómenos que no cuentan como violaciones. Existen diferencias por ejemplo, si la repetición en los anuncios se analiza negativamente como una violación del Principio Cooperativo, o positivamente como la observancia de algún otro principio que tiene paralelo en la gramática. Volveré sobre este asunto más tarde.

Si quisiéramos buscar sistemáticamente lo que falta en la explicación cooperativa de Grice y en la menos explícita de Searle, podríamos empezar con tres factores: relaciones afectivas, relaciones de poder y metas comunes. En primer lugar, las relaciones entre los participantes –grados de hostilidad, intimidad, mutuo interés, etcétera– tienen un impacto radical no sólo en lo que hace la gente, sino también en las reglas con las que opera en una situación. Tomemos como ejemplo las discusiones. Es obvio que las discusiones son cooperativas: la gente que discute se escucha mutuamente, se turna para gritar, mantiene un grado de coherencia, etc. Pero también en toda discusión opera una lógica de la hostilidad que da origen a diferentes principios de interacción, como puede ser una máxima de calidad que diga *exagere los errores de la otra persona*, o una de cantidad, *trate de tener la última palabra*. En el otro extremo de la escala afectiva somos igualmente cooperativos, en términos griceanos, con aquellos que más nos interesan. Consideremos la cantidad de repetición que se da entre personas íntimas, por no mencionar los diferentes estándares de verdad y pertinencia. La sinceridad y la cooperación, según las formuló Grice, expresan solamente un limitado margen de ambientes afectivos. Expresan normas emotivas de distanciamiento y compromiso con la eficiencia y factualidad válidas para el discurso profesional y sobre todo intelectual (como este ensayo,

por ejemplo). Evidentemente no pretendemos que estas normas constituyan el caso no marcado de todas las interacciones.

Ocupémonos ahora de las relaciones de poder. El Principio Cooperativo se refiere al 'intercambio hablado' y sugiere interacciones donde todos los participantes son iguales. Pero también es común que una persona o grupo defina el propósito de un encuentro, determine qué cantidad es suficiente, qué tópicos son relevantes, qué es verdadero y qué cuenta como evidencia adecuada, etc. Pensemos en nuestra última interacción verbal con un oficial de policía. Sería incorrecto pensar únicamente en los roles de habla como un asunto de elección, en la cooperación como algo voluntario, o en la no-cooperación como algo irracional. En situaciones de habla jerárquicas, si pensamos de esta manera, estaríamos definiendo las cosas exclusivamente desde la perspectiva de la parte más poderosa.

En general, la noción de lengua como intercambio nos pone frente a la persistente y engañosa metáfora del mercado lingüístico, un tipo de utopía verbal donde existe una libre empresa de palabras y todas las voces pueden ser escuchadas. Una vez más no podemos dejar de reconocer en esta formulación los valores de la academia, con su visión del libre intercambio de ideas entre iguales sin obstáculos de jerarquía, donde la producción y distribución de afirmaciones verdaderas se considera una actividad sui generis orientada sólo por la calidad intrínseca de los productos ofrecidos. Una explicación de la interacción lingüística basada en la idea de intercambio se apoya en el hecho de que algunas personas hablan más y otras escuchan más, y que las palabras de todos no valen lo mismo. En el peor de los casos, recuerdo una reciente conferencia de prensa donde

el Secretario de Estado Haig describió la violación y asesinato de cuatro monjas norteamericanas en El Salvador como un “intercambio de fuego”.

En tercer lugar, sólo algunas situaciones de habla están caracterizadas por objetivos comunes entre los participantes. Al menos es normal que los hablantes tengan diferentes metas e intereses en una situación. De hecho uno de los ejemplos más notables y sistemáticos es el lenguaje mercantil. Cuando salimos del vestíbulo de un almacén de ropa con un par de zapatos que no nos calzan y el empleado dice *estos se ven muy bien*, estas palabras, en cantidad, calidad, pertinencia y manera, sólo tienen sentido en relación con los intereses del empleado, que al parecer contradicen los nuestros. Puede que no haya buenas razones para pensar que las metas comunes representan un tipo de norma natural en la interacción verbal. Jean Baudrillard ha hecho comentarios semejantes con respecto al modelo de comunicación de Jakobson, que muestra a un hablante enviando un mensaje a un oyente. Baudrillard dice: “esta construcción científica instituye la comunicación como un modelo estimulante que excluye inmediatamente la reciprocidad, el antagonismo de los participantes y la ambivalencia del intercambio” (Foss y Morris, pg. 91). Es parte de lo que Baudrillard llama ‘el terrorismo del código’. Posiblemente Baudrillard también llamaría ‘terrorismo’ al Principio Cooperativo o a las condiciones de fortuna.

Ahora bien, en mi opinión, nos quedan dos alternativas para tratar los numerosos casos donde no se aplica por completo la explicación estándar de la cooperación, la sinceridad y la no-obviedad. Podemos defender la explicación estándar y decir que todos los demás casos son violaciones del principio y que las discusiones, los chismes, los halagos, las

exageraciones, los regateos, los anuncios y demás, comprenden tipos de uso lingüístico desafortunados y anormales. Está claro que no asociamos directamente ningún valor social con las palabras ‘anormal’ y ‘desafortunado’. Con ellas simplemente queremos decir que los casos de que hablamos están fuera del sistema que trata la gramática y deben ser tratados a un nivel teórico distinto, fuera de la gramática propiamente dicha. En un modelo chomskiano, estos casos se refieren al dominio de la teoría de la realización (*performance theory*). En su último libro sobre actos del habla, Bach y Harnish recurren a una alternativa similar. Proponen una categoría llamada ‘actos colaterales’, que contiene un conjunto dispar de prácticas supuestamente anormales que incluyen bromas, mímica, recitación, circunlocuciones, cambios de tema, pequeñas ambigüedades y algo que llaman ‘presuposiciones furtivas’ (Bach y Harnish, 97 y ss). Estos actos colaterales, sostienen los autores, no son actos ilocucionarios, sino actos que “pueden ser realizados conjuntamente con actos ilocucionarios o en lugar de ellos” (97).

Considerando cuán ordinarios y convencionales son los actos que están fuera del análisis de la cooperación, dicho análisis al parecer sólo tendría sentido si formara parte de algún tipo de crítica social. En otras palabras, si tenemos una teoría que designa buena parte de lo que la gente hace lingüísticamente (v.g. violar las reglas de su lengua), el análisis tendría que afirmar que una sociedad donde estas actividades son rutinarias está estructurada de formas muy distintas a la norma. Sobra decir que nadie se ha apresurado a preparar un argumento semejante. Hacerlo sería comprometer sin remedio un análisis universal socialmente neutral. Una se-

gunda opción es expandir la teoría de suerte que se adecue descriptivamente al *statu quo*. En términos de Grice, esto significaría añadir, por ejemplo, un Principio Coercitivo, un Principio Conflictivo, un Principio Subversivo, un Principio de Sumisión y otros principios nuevos de interacción (pero no está claro que el modelo de Grice sea la mejor opción a seguir). Esta explicación se podría lograr con o sin una crítica social, aunque evidentemente sería distinta en un caso y otro.

Cuestionar las normas de sinceridad y cooperación tiene algunas repercusiones en el análisis literario. Actualmente la idea del pacto entre el lector y el autor, basada en la teoría de los actos del habla, es una idea de cooperación racional hacia objetivos compartidos. Pero así como debemos cuestionar la noción de cooperación en otros contextos, también debemos hacerlo en la literatura, donde es preciso discutir las relaciones lector-texto-autor, que son coercitivas, subversivas, conflictivas y sumisas, pero también cooperativas, así como las relaciones que se encuentran simultáneamente en un punto del texto o en diferentes puntos. Estos desarrollos enriquecerían la explicación que nos ofrece la teoría de los actos del habla sobre textos de vanguardia y lecturas como las que menciona Judith Fetterley en *The Resisting Reader*.

Sin embargo, todavía no he abordado la problemática literaria para cuya explicación se ha invocado con más frecuencia la teoría de los actos del habla: el problema de la ficción. Un tratamiento exhaustivo de este tema es imposible aquí, pero me gustaría hacer un breve comentario. Como ya he dicho, la teoría de los actos del habla ha producido hasta ahora una caracterización negativa del discurso de ficción como aquel dominio de actividad ver-

bal donde se violan o suspenden las reglas normales de los actos del habla. Los actos del habla de la ficción se describen por lo que no son. Sin embargo, poco se ha hecho para definirlos por lo que son. La gente dice, *bueno, lo que hacen es fingir*. Pero hasta donde conozco, no se define el fingir como otra cosa que no sea hacer las cosas reales –y entonces volvemos nuevamente a donde empezamos. No es difícil imaginarse por qué los filósofos están satisfechos dejando las cosas como están, ya que la ficción, después de todo, no es su principal preocupación. Es más difícil entender por qué los críticos literarios, si están interesados en la acción hablada, se conforman con esta marginalización, aunque muchos parecen aceptarla de buena gana.

La teoría de los actos del habla asume lo que Roy Harris llama en su más reciente obra una visión ‘subrogacionista’ del discurso representativo. Esto significa que la teoría considera los actos del habla representativos (constativos o asertivos) como un lenguaje que representa el mundo, como intentos verbales de acomodar las palabras al mundo (véase, por ejemplo, Searle 1975). En este punto vemos en la teoría de los actos del habla el legado de la sentencia ruseleana de que “la función principal del lenguaje es afirmar o negar hechos”. Entonces, como ya sugerí anteriormente, para la teoría de los actos del habla hacer afirmaciones verdaderas es una actividad *sui generis* transparente. Tal vez porque los críticos saben bien las deficiencias de esta explicación, están felices de que no se haya aplicado a la literatura. Supongo que la mayoría de los críticos creen que es incorrecto pensar que el discurso representativo refleja el lenguaje que se acomoda al mundo, de suerte que verdadero y falso son parámetros adecuados para caracterizar este discurso.

Lo que necesitamos es una teoría de la representación lingüística que admita que el discurso representativo siempre se ocupa de amoldar las palabras al mundo y el mundo a las palabras; que el lenguaje y en parte las instituciones lingüísticas construyen y constituyen el mundo para las comunidades de hablantes y no sólo lo describen. Es preciso que pensemos en todos los discursos representativos, sean de ficción o no-ficción, como intentos simultáneos de crear, describir y cambiar el mundo. En cuanto a la ficción, debemos hablar no de aseveraciones que estén relacionadas negativamente con el mundo real, sino de enunciados que postulan estados de cosas ficticios que guardan una relación compleja y positivamente identificable con el mundo real. En consecuencia, creo que el problema de la relación de los discursos de ficción con la realidad no se resolverá buscando aseveraciones referenciales en textos de ficción, como han propuesto algunos (Graff, Searle 1978, Woodmansee). Es demasiado simplista reducir todas las prácticas significativas de la representación a la producción de afirmaciones verdaderas o falsas. En otras palabras, la teoría de los actos del habla reproduce acríticamente las normas del 'discurso asertivo', es decir, del discurso de verdad y falsedad que ahora está siendo revisado desde un punto de vista ideológico por varios autores, entre ellos Foucault, Derrida, Greimas, Fowler, Kress, Coward y Ellis. Un ensayo de la pluma de George Alexander señala la dirección que está tomando esta crítica: "se otorga cierta función al lenguaje en el discurso asertivo, el cual está lleno de obstáculos; se considera el lenguaje como representación e intención y, por lo tanto, la posición del sujeto que significa (juzga y afirma para luego legislar) sigue intacta... las tácticas de aserción ponen en jue-

go una lógica disyuntiva esencial para producir discursos de verdad y falsedad que funcionan como efectos de poder” (Foss y Morris, o. 25). Lo irónico es que si revisamos la norma del discurso asertivo, allanaremos el camino para una discusión más apropiada de la ficción, pero al mismo tiempo cuestionaremos el discurso mismo al que aspira la lingüística y la crítica. Sin embargo, no cabe duda cómo debemos proceder. Si queremos una crítica lingüística seria, necesitamos una lingüística seriamente crítica.

Bibliografía

Este artículo es la versión aumentada de una ponencia presentada en la Modern Language Association, Houston, en diciembre de 1980, en el marco de una conferencia titulada “actos del habla y Literatura”. Tomado de: “The ideology of Speech Act Theory”. *Centrum*, 1, 1981, pp. 5-18. Con las debidas licencias

ALEXANDER, George

1978 Introducción a *Language, Sexuality and Subversion*. Ed. Paul Foss and Meaghan Morris. Darlington, Australia: Feral Publications.

BACH, Kent y Robert M. Harnish

1979 *Linguistics Communication and Speech Acts*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

BIERWISH, Manfred

1980 “Semantic Structure and Illocutionary force”. En *Searle, Kieler, and Bierwisch*.

COWARD, Rosalind y John Ellis

1977 *Language and Materialism*. London: Routledge and Kegan Paul.

DERRIDA, Jacques

1977 “Signature, Event, Context”. *Glyph* I.

FETTERLEY, Judith

1978 *The Resisting Reader*. Bloomington: Indiana Univ. Press.

FOUCAULT, Michel

1972 *The Archaeology of Knowledge and the Discourse on Language*. Trans. A. M. Sheridan Smith. New York: Harper and Row (orig. 1969).

FOWLER, Roger, Bob Hodge, Gunther Kress, y Tony Trew

1979 *Language and Control*. London: Routledge and Kegan Paul.

GARDAR, Gerald

1979 *Pragmatics: Implicature, Presupposition, and Logical Form*. New York: Academic Press.

- GRAFF, Gerald
 1979 *Literature against Itself*. Chicago: Univ. of Chicago Press.
- GRICE, Paul
 1975 "Logic and Conversation". En *Syntax and Semantics III: Speech Acts*. Ed. Peter Cole and Jerry Morgan. New York: Academic Press.
- HALLIDAY, Michael
 1978 *Language as Social Semiotic*. Baltimore: Univ. Park Press.
- HARRIS, Roy
 1980 *The Language Markers*. Ithaca: Cornell Univ. Press.
- PRATT, Mary Louise
 1977 *Toward a Speech Act Theory of Literary Discourse*. Blomington. Indiana Univ. Press.
- ROSALDO, Michelle Zimbalist
 1980 "The Things We Do with Words". Unpublished ms.
- SEARLE, John
 1975 "The Logical Status of Fictional Discourse". *New Literary History* 6.
 1975 "A Classification of Illocutionary Acts". *Language and Society* 5.
 1980 "The Background of Meaning". In Searle, Kiefer, and Bierwisch.
- SEARLE, J. F. Kiefer, y M. Bierwisch
 1980 *Speech Act Theory and Pragmatics*. Dordrecht. D. Reidel.
- SMITH, Barbara Herrnstein
 1978 *On the Margins of Discourse*. Chicago: Univ. of Chicago Press.
- WOODMANSEE, Martha
 "Speech Act Theory and the Perpetuation of the Dogma of Literary Autonomy". *Centrum* 6: 2 (Falla 1978).

La universalidad de los postulados conversacionales

Elinor Ochs

Universidad del Sur de California

Resumen

Este artículo examina el análisis que hace Grice de las máximas e implicaturas conversacionales a la luz de la lengua y las formas de hablar del pueblo malgache. Se describe un contraste cultural en los presupuestos básicos. El análisis griceano sigue siendo útil pero dentro de la perspectiva de una tipología comparativa donde sistemas válidos a nivel local difieren radicalmente en lo marcado y lo no marcado. Es necesaria una base etnográfica y una comparación etnológica. La situación se parece en algo a las categorías gramaticales estudiadas por Boas (1911) y Sapir (1921), (Postulados conversacionales, formas de hablar inglés (E.U.A.), Malgache [Madagascar]). (DH).

Máxima conversacional e implicatura conversacional

En los últimos años, los lingüistas interesados en la interpretación de enunciados completos han utilizado un grupo de conceptos desarrollados por filósofos –conceptos como acto de habla, fuerza ilocucionaria y performativa. Recientemente algunos

lingüistas (Gordon & Lakoff 1971; Lakoff 1973; Heringer 1972, entre otros) han mostrado interés en ideas filosóficas que tienen que ver con la forma en que está organizada la conversación. En particular se ha discutido mucho en torno a las ideas que propuso Paul Grice en la serie de conferencias que titulara *Lógica y Conversación* (1968). Al desarrollar estos conceptos los filósofos han reflexionado sobre la conducta conversacional de su propia sociedad. Sin embargo, la calificación no es explícita y los principios de procedimiento conversacional se presentan como si fueran de aplicación universal. En este artículo examinamos la validez de esta suposición concentrándonos en la obra de Grice, sobre todo en sus conceptos de máxima e implicatura conversacional. Examinaremos estos conceptos con respecto a una sociedad no-occidental de la meseta de Madagascar¹.

En la segunda conferencia de la serie *Lógica y Conversación*, Grice propone que algunas inferencias que hacemos a partir de enunciados nacen de nuestras expectativas con respecto a la conducta conversacional diaria. Existe un código de conducta específico que esperamos que sigan los interlocutores. Esperamos que cumplan ciertas máximas conversacionales. Una de ellas es la de pertinencia. Es decir, se espera que los interlocutores hagan contribuciones relevantes al tema o la dirección que sigue la conversación. Cuando el interlocutor A hace un comentario o formula una pregunta, espera que su compañero de conversación atienda dicho comentario o pregunta y responda de manera pertinente, y además hace ciertas inferencias en base a esta expectativa. Por ejemplo, si A dice *se canceló el partido de fútbol*, y B responde *hay una crisis energética*, A asume que B está siguiendo la práctica conversacio-

nal normal y que ha dirigido su comentario hacia el tópico propuesto, por lo que puede interpretar el enunciado de B como una razón para que se haya cancelado el juego. En otras palabras, a raíz del enunciado de A, el enunciado de B implica que la crisis energética de alguna manera está asociada con la cancelación del partido de fútbol. Las implicaciones basadas en nuestras expectativas de lo que es una conducta conversacional normal se conocen como *implicaturas conversacionales* según el análisis de Grice; se distinguen de las implicaciones lógicas basadas en las condiciones veritativas de los enunciados. Es decir, la noción de implicatura conversacional contrasta con la noción de implicación lógica. Decimos que ciertos enunciados implican lógicamente a otros sólo si la verdad de los primeros asegura la verdad de los segundos. Por ejemplo, si es verdadero el enunciado A, *todos los eventos públicos requieren una cuota de admisión*, al igual que el enunciado B, *los partidos de fútbol son eventos públicos*, entonces también es verdadero el enunciado Q, *los partidos de fútbol requieren una cuota de admisión*. Por lo tanto, A y B implican lógicamente Q. La implicación no depende de procedimientos conversacionales.

Una característica de la implicación utilizada en lógica estándar (no así en varias lógicas modales) es que independientemente de la cultura o la situación, la implicación sigue siendo verdadera, no importa la situación o la cultura en que se hallen los individuos que están de acuerdo en los significados conversacionales de las palabras lógicas (v.g. *todo*, *no*, *algunos*, *y*, *si-entonces*, etc.). No se puede decir lo mismo de las implicaturas conversacionales. Es una cuestión empírica si en todas las sociedades y situaciones, observadores independientes están de

acuerdo en la implicatura conversacional de un enunciado, ya que la implicatura depende de las expectativas de conducta del hablante con respecto a las máximas conversacionales y éstas pueden variar según diferentes situaciones y culturas.

Máxima conversacional: informatividad

En esta sección nos ocuparemos de una máxima específica que, según Grice, constituye la base del intercambio de enunciados en la conversación. De acuerdo con este autor, se espera que los participantes de una conversación hagan sus enunciados tan informativos como lo exige el intercambio en desarrollo. La máxima como tal no es útil porque nunca puede ser violada. La condición 'como lo exige el intercambio' puede extenderse para justificar el tipo o cantidad de información en cada caso. Por ejemplo, un hablante puede ofrecer información que confunda deliberadamente al receptor, pero la intención de engañar a su interlocutor puede ser parte de la definición de intercambio. Según esta definición de los requisitos de intercambio, el hablante no violaría la máxima de informatividad. De igual manera, podemos incluir en la definición las intenciones de los hablantes de no ofrecer información o aludir sutilmente a algún tipo de información (Albert 1964). El hablante en cada caso actuaría de acuerdo con los requisitos del intercambio como los ha definido él mismo o la convención social.

Al ilustrar la máxima (Conferencia 2: 15), Grice nos ofrece una interpretación más precisa: se espera que los interlocutores satisfagan las necesidades informativas de su(s) compañero(s) de intercambio. Es decir, si un hablante tiene acceso a la información que necesita el receptor, entonces se espera

que comunique dicha información a éste último. Esto de alguna manera significa ‘cooperar’ (Conferencia 2: 7) en la conversación. Según esta máxima, debemos esperar que cuando un interlocutor solicite información específica, el compañero de conversación ofrezca dicha información en la medida de lo posible. La respuesta verbal a esta petición puede implicar, en la conversación, lo que el hablante sabe acerca del material solicitado. Así, por ejemplo, si el hablante A pregunta *¿dónde está tu madre?* y B responde *ella está en la casa o en el mercado*, entonces el enunciado de B implica que no sabe específicamente donde se encuentra su madre. Sólo sabe que está en uno de los dos lugares. Si el hablante B de hecho sabe en cuál de los dos lugares se encuentra su madre, ha confundido a su interlocutor y ha violado la máxima.

Sin embargo, los miembros de esta sociedad pueden citar casos en que los interlocutores no obedecen la máxima. No se observa la máxima si hacerlo resulta indiscreto, descortés, no ético, etc. Grice afirma que estas máximas son apropiadas para conversaciones donde la intención de los interlocutores (Conferencia 2: 9) es un ‘intercambio de información que sea efectivo al máximo’. Además, sostiene que esta intención se halla detrás de la mayoría de intercambios conversacionales y es imprescindible en las interacciones cooperativas: “...los interlocutores procederán en general (ceteris paribus y en ausencia de indicaciones que digan lo contrario) de la manera como lo prescriben estos principios” (Conferencia 2: 10). Es decir, a menos que el contexto indique lo contrario, normalmente los interlocutores asumen que las máximas están siendo observadas.

Al probar la máxima de informatividad a nivel transcultural, no se espera que en algunas socieda-

des la máxima siempre se cumpla y en otras nunca lo haga. Por ejemplo, es improbable que exista una sociedad donde ser informativo sea categóricamente inapropiado. Las diferencias entre sociedades, si las hay, probablemente son diferencias en los campos específicos donde habrá de cumplirse la máxima o en el grado en que se espera que los miembros de la sociedad observen dicha máxima. En algunas sociedades cumplir las necesidades informativas de un interlocutor puede ser una conducta rutinaria o relativamente no marcada. En otras sociedades, satisfacer las necesidades de otro interlocutor puede ser una conducta marcada o comparativamente inesperada. Consideremos la manera en que este principio opera en una sociedad malgache, primero, con respecto a la marcación, y segundo, con respecto a los campos de aplicación. ¿En qué medida la máxima de informatividad es válida para los interlocutores en la sociedad malgache? A pesar de algunas confrontaciones con otras máximas, ¿se espera en general que los miembros satisfagan las necesidades informativas de los interlocutores? No, los interlocutores a menudo violan la máxima. Con frecuencia ofrecen menos información de la que requiere su compañero de conversación, aunque tienen acceso a la información necesaria. Si A pregunta a B *¿dónde está tu madre?*, y B responde *ella está en la casa o en el mercado*, se considera que este enunciado no implica que B no pueda ofrecer información específica. No se hace ninguna implicatura conversacional porque la expectativa de que los hablantes satisfagan necesidades informativas no es la norma básica.

Hay dos razones para que esto sea así. La primera tiene que ver con *el estatus de información nueva en esta sociedad*. La información nueva es un

bien escaso. Las aldeas están formadas por grupos de parentesco cuyos antecedentes genealógicos y familiares son de conocimiento público. Sus actividades diarias están moldeadas en gran medida por el ciclo agrícola anual. Casi todas las actividades de naturaleza personal (bañarse, jugar, cortejar, etc.) tienen lugar en público. Se valora mucho la información no disponible al público. Si se logra tener acceso a 'nueva' información, no hay disposición a revelarla. En la medida en que un individuo dispone de información nueva y los otros no, éste tiene más prestigio que ellos.

Cuando un miembro de la comunidad solicita información específica a otro, el destinatario normalmente no desea compartir dicha información. Por lo tanto, es improbable que las necesidades informativas del solicitante se satisfagan inmediatamente. De hecho, los interlocutores conocen la negativa de compartir la información solicitada. *Esperan* que la respuesta del destinatario sea menos satisfactoria. Normalmente si no se ofrece de inmediato la información solicitada, ambos interlocutores entran en una serie de intercambios mediante los cuales uno de ellos trata de sonsacar información nueva al otro.

Un segundo motivo, tal vez más importante, para revelar menos información de la que necesita el destinatario es el miedo a comprometerse explícitamente con una posición en particular. Los individuos *evitan* hacer declaraciones explícitas de creencias y actividades. No quieren ser responsables de la información comunicada. Por ejemplo, si alguien pregunta '¿quién rompió la taza?', la mayoría de hablantes evitan identificar al culpable. Dicha afirmación puede tener consecuencias desagradables para él y su familia. Solo si se garantiza al individuo que

su afirmación no tendrá consecuencias negativas, éste hará una acusación grave. Por ejemplo, un anciano me dijo:

Inclusive si alguien es descubierto haciendo algo malo, uno no puede señalar directamente a esa persona y deshonrarla. Es preciso utilizar ciertas expresiones o andarse por las ramas. Si por casualidad hay gente que exige la identificación directa del malhechor, entonces el hablante debe decir directamente qué persona es. Pero como debe hablar directamente, tiene que pedir a la gente que le absuelva de toda culpa (*tsiny*). Si hay alguien de la audiencia que quiere saber más o que no entiende, puede decir durante un receso en la conversación: 'no está claro para nosotros, señor. Es difícil distinguir al felino doméstico del felino salvaje. Son los mismos aunque sean amarillos o grises. Y si el felino salvaje es el que roba los pollos, pero el felino doméstico paga por su culpa, entonces señale directamente al felino salvaje'.

Eventos futuros

No es sólo los eventos del pasado a lo que los individuos de esta sociedad evitan referirse explícitamente. Hay una clara tendencia a evitar un compromiso específico con algún evento futuro. Así, si un miembro de la familia X pregunta a un miembro de la familia Y cuando tendrá lugar el regreso de las osamentas de los ancestros, es probable que le responda 'no estoy seguro', 'en un momento', o 'por septiembre', sin indicar la fecha precisa aun si ya ha sido fijada. Los individuos no desean comprometerse

públicamente con una fecha precisa hasta que están absolutamente seguros de que el evento tendrá lugar en esa fecha. Podrían sufrir una considerable pérdida de imagen si el evento no tiene lugar en la fecha señalada. Serían acusados de emitir juicios erróneos y apresurados. En consecuencia, sólo a último momento se da a conocer a las personas fuera del círculo familiar detalles respecto al tiempo y el lugar.

Este temor a comprometerse con algún evento futuro obliga a retener cierta información al momento de advertir, aconsejar o dar órdenes. De manera que si el hablante A le pregunta a B *¿cómo se abre esta puerta?*, B puede responderle *si no se abre desde dentro, la puerta no se abrirá*. Es decir, el hablante B le dice a A que si no hace X, no ocurrirá Y. B no expresa ningún compromiso, porque solo dice que si A hace X, ocurrirá Y: si la abres desde dentro, la puerta se abrirá. Una vez más el hablante no desea comprometerse con la declaración más fuerte porque no puede garantizar que la acción ocurra según las instrucciones. B hace una afirmación más débil utilizando la doble negación 'si no X, entonces no Y'. La doble negación se utiliza para responder muchas preguntas en busca de información. Por esta razón, cuando en alguna ocasión pregunté a una anciana cuando podía encontrar a su hermano en casa, ella me respondió, *si no vienes después de las cinco, no lo encontrarás*. Ella no quería asegurar que si yo venía después de la cinco, lo encontraría. Simplemente me dijo aquello que no debía hacer si quería encontrar a su hermano. En ambas situaciones, el hablante no ha hecho su contribución de manera lo suficientemente informativa para cumplir con las expectativas del interlocutor.

Referencia personal

El evitar hacer afirmaciones explícitas sobre acciones y creencias de la gente afecta a una gran variedad de conductas de habla. Por ejemplo, los hablantes a menudo identifican a un individuo en sus enunciados. Muchos aldeanos creen que al identificar a un individuo, ponen su identidad a merced de fuerzas hostiles. Alguien del mundo de los vivos o de los muertos puede escuchar el enunciado y tomar nota del individuo referido. La culpa (*tsiny*) sería entonces del hablante. Por lo tanto, se evitan términos de referencia personal que distingan a ciertos individuos entre miembros de la comunidad y se prefieren términos que no hagan dicha distinción. Por ejemplo, los hablantes generalmente evitan referirse a las personas por su nombre de pila. Esta práctica es casi un tabú cuando el individuo al que se refiere es un niño. Se cree, por ejemplo, que esta práctica puede hacer que fuerzas ancestrales malignas se lleven al niño del mundo de los vivos. Por lo tanto, se hace todo esfuerzo necesario para ocultar la identidad del infante y hacerlo menos interesante para estas fuerzas ancestrales. Normalmente después de que un niño recibe un nombre oficial, se le da un segundo nombre que se refiere a un objeto desagradable -por ejemplo, se puede llamar a un pequeño 'niño de basura', 'montón de estiércol', 'duende', 'cara de perro', 'cara roja', etc. Además un grupo de niños comparten el mismo apodo. Cuando un hablante se refiere a un niño con el término 'duende', puede hablar de cualquier niño que tenga ese apodo. El destinatario identificará al referente a partir de las pistas que le ofrece el contexto. En áreas donde ha habido bastante influencia de los misioneros y del sistema escolar, los niños re-

ciben un tercer nombre. Se trata de un nombre cristiano en francés -Suzanne, Jean, Marie, Philippe, etc. Sin embargo, este nombre funciona más o menos de la misma forma que el apodo malgache, y al igual que éste es compartido por varios niños. Por lo tanto, en una aldea puede haber una media docena de niños llamados Jean y varias niñas de nombre María. Cuando se habla de individuos con estos nombres, no se marca a una persona en especial. La sensibilidad hacia el nombre personal disminuye con la edad. Sin embargo, inclusive cuando la gente llega a la edad adulta, no le gusta que se mencione casualmente su nombre propio. Persiste la sensación de que una serie de eventos desfavorables están asociados con la intromisión de fuerzas maléficas. No es raro que un adulto cambie su nombre a causa de una circunstancia desagradable. De hecho, en el pasado el cambio de nombre era frecuente (seis o siete veces en la vida). Al momento existe una ley nacional que limita a tres el número de cambios de nombre por persona.

Si se evita el uso de nombres personales, ¿cuáles son las alternativas preferidas de referencia personal? Una alternativa es referirse al individuo por algún nombre común de ser animado. Se usa un nombre que se refiera a alguna categoría social de la cual es miembro el referente. Por ejemplo, los miembros de una aldea se refieren unos a otros como *olona* (persona), *zazavavy* (niña), *zazalahy* (niño), *ray aman-dreny* (anciano), etc. Una madre, por ejemplo, pregunta a su hijo *Mbola mator y ve ny olona?* (¿todavía está durmiendo la persona?) para referirse a su marido. Otra le pide a su hija que vaya por *ny kulatin'ny olona* (los pantalones de la persona), en este caso 'la persona' se refiere a la hermana de la hija. Asimismo, un joven me dijo alguna vez, *Misy*

zazavavy ho avy (hay una niña que viene), en este caso 'niña' se refería a su hermana.

Este uso de la referencia personal es muy distinto del uso que hacemos en nuestra sociedad². Cuando alguien en nuestra sociedad dice *hay una niña que viene* o *veo a una niña*, o *veo a una persona*, el receptor infiere que el hablante no está asociado íntimamente con el referente. De hecho, Grice cita específicamente este uso como ejemplo de una implicatura conversacional que puede ser válida en todos los contextos. Grice afirma que “todo aquél que pronuncie una oración de la forma *X va a conocer a una mujer esta noche* normalmente implica que la persona que va a conocer X no es su esposa, su madre, su hermana o tal vez su amor platónico... está presente la implicatura porque el hablante no ha sido específico en la forma en que debería haberlo sido, con la consecuencia de que es probable asumir que no está en condiciones de ser específico” (22/23). En nuestra sociedad distinguimos en el habla a los individuos con quienes tenemos una relación íntima, de otros con los cuales no compartimos ningún tipo de relación. Esperamos que los hablantes expliciten en sus enunciados relaciones íntimas como lazos de parentesco, amistad, etc. A partir de la ausencia de dicha especificación, inferimos que no existen lazos entre el hablante y el referente. No se puede decir lo mismo de los hablantes y los receptores en la sociedad malgache. Cuando alguien en una aldea malgache dice, *veo a una persona*, la audiencia no infiere que el hablante no tiene ningún lazo con el referente. Este formato simplemente es un modo convencionalizado de referencia personal. Es una forma de referirse a un individuo sin hacerle daño ni avergonzar al hablante.

Esta diferencia en la implicatura conversacional aparece también en otras alternativas de referencia personal en la sociedad malgache. Por ejemplo, una segunda forma de referencia personal es usar el nombre de agentes. Por ejemplo, un hablante puede referirse a una persona con quien guarda una estrecha relación como ‘cuidador de ganado’, ‘constructor de casas’, ‘profesor’ o ‘estudiante’. Una mujer puede llamar a su marido ‘cuidador de ganado’, como en el ejemplo, *ya viene el cuidador de ganado*. O bien un joven puede llamar a su padre ‘constructor de casas’, como en el ejemplo *el constructor de casas tiene hambre*. Generalmente en nuestra sociedad los hablantes no se refieren a personas cercanas de esta manera. Si un niño dijera esta misma oración en nuestra sociedad, deberíamos suponer que no existe una relación especial entre él y el referente, o que más allá de la referencia, se pretendía hacer una broma o llamar la atención sobre algo.

Otro modo preferido de referencia personal es el uso del pronombre indefinido ‘alguien’. En malgache no existe en realidad ningún elemento léxico que corresponda a ‘alguien’. El indefinido se implica pero no se especifica en el enunciado. Por ejemplo, el enunciado *Misi mitady* se traduce literalmente ‘hay viendo’. Sin embargo, se entiende en el sentido de que ‘hay alguien viendo’. Una vez más el indefinido suprimido sirve para referirse a aquellos con quienes el hablante tiene una relación íntima y aquellos otros que apenas son conocidos por el hablante. Por lo tanto, en el enunciado anterior el hablante puede hablar de su hermano, su esposa o un amigo íntimo. En nuestra sociedad, sin embargo, un hablante que dice *hay alguien viendo* implica que no conoce quién es ese alguien.

Referencia personal y voz gramatical

Está claro, a partir de estos ejemplos, que los hablantes malgaches a menudo ocultan la identidad exacta de los individuos en sus enunciados. En el mejor de los casos la identidad está implícita y no explícita. El término que acuñó Sapir ‘implicación de persona’ puede sernos útil en este caso (1915 1949: 179). Si tienen que identificar a un individuo, los malgaches lo hacen en el sentido menos específico. De hecho, si en todo caso es posible, procuran omitir toda referencia a un individuo en sus enunciados. La supresión es posible gracias a una cuidadosa selección de la voz gramatical. En malgache existen tres voces en que un hablante puede codificar su enunciado. Al igual que las lenguas indoeuropeas, el malgache tiene una voz activa donde el agente de la acción es el sujeto de la oración. Por ejemplo:

- (1) *Nanasa ny vilia tamin'ny savony iBozy*:³
lavó los platos con el jabón Bozy
(Bozy lavó los platos con el jabón)

En segundo lugar, al igual que las lenguas indoeuropeas, el malgache tiene una voz pasiva donde el objeto de la oración activa es sujeto superficial. Por ejemplo, es posible convertir el objeto directo *ni vilia* ('los platos') en sujeto de una oración pasiva:

- (2) *Nosasan-iBozy tamin'ny savony ny vilia*
Lavados-por-Bozy con el jabón los platos
(Los platos fueron lavados por Bozy con el jabón)

Además, en la voz pasiva, es posible suprimir el agente personal de la acción por completo; v.g.

- (3) *Nosasana tamin'ny savony ni vilia*
Lavados con el jabón los platos
(Los platos fueron lavados con el jabón)

Dada la actitud que se tiene hacia la referencia personal, no debe sorprendernos que se prefiera las oraciones pasivas en detrimento de las formas activas. Las oraciones pasivas permiten al hablante omitir cierta información crítica: los agentes individuales de las acciones. Las oraciones activas no ofrecen esta opción.

La opción de suprimir el agente personal existe también en otra voz, la circunstancial. En esta voz, alguna circunstancia de la acción se convierte en sujeto superficial, por ejemplo, el tiempo, el lugar de la acción, el instrumento con el que se lleva a cabo la acción, en fin, cualquier complemento puede ser sujeto. Así, en (3) es posible tomar el instrumento con que se lleva a cabo la acción, *ny savony* ('el jabón') y convertirlo en sujeto de una oración circunstancial:

- (4) *Nanasan'iBozy ny vilia ny savony.*
Lavados-con-por Bozy los platos el jabón
(El jabón con que fueron lavados los platos por Bozy)⁴

Es posible formular nuevamente la oración sin el agente personal:

- (5) *Nanasana ny vilia ny savony.*
Lavados-con los platos el jabón
(El jabón con que fueron lavados los platos).

Siempre que los hablantes evitan especificar los agentes individuales de las acciones, y hacerlo es gramaticalmente posible, se utilizan las voces pasivas y circunstanciales.

Esta preferencia por las formas pasivas y circunstanciales no es bien comprendida por los europeos locales. La mayoría de gramáticas malgache para europeos empiezan con una explicación de la voz activa. Hacia la mitad introducen una descripción de la forma pasiva. Las últimas páginas pueden mencionar o no la voz circunstancial. Muchas gramáticas han sido preparadas por europeos que han dado por hecho que la voz activa cumple el mismo papel en malgache que en las lenguas indoeuropeas. En consecuencia muchos residentes europeos aprenden solo la forma activa de las oraciones. Los aldeanos malgaches que entran en contacto con estos europeos encuentran su forma de hablar ofensiva y demasiado directa. En general el estereotipo del habla europea es brusco y descortés. Está claro que en muchos casos los hablantes del malgache ofrecen menos información de la que daría un hablante europeo. Si un europeo conoce el nombre de un individuo, el tiempo o el lugar de una acción, normalmente lo especifica en su enunciado. Un hablante del malgache normalmente no especifica estas cosas. Las expectativas de los interlocutores difieren en ambas sociedades. Y por lo tanto, las implicaturas conversacionales también son distintas.

Restricciones situacionales de la máxima

Sería erróneo concluir que la máxima de informatividad no funciona en la comunidad malgache. Tampoco tendría justificación proponer una máxima opuesta de no-informatividad para esta sociedad. Los miembros de esta comunidad de hablantes no esperan que los interlocutores retengan información necesaria. Ocurre simplemente que no tienen la expectativa opuesta, de que los interlocutores, en

general, satisfarán mutuamente sus necesidades informativas.

Podemos señalar algunos rasgos de la situación de habla que influyen en la dirección que toman las expectativas. La expectativa de observancia de una norma varía de acuerdo con el contexto. Tres dimensiones del evento de habla influyen en la observancia de la máxima o en su abandono.

(1) *La importancia de la información comunicada.* Es más probable que un hablante retenga información cuando dicha información es importante. La importancia tiene que ver primero con el acceso independiente del receptor a la información. La información que el oyente puede obtener fácilmente sin ayuda del hablante carece de importancia. Por ejemplo, una olla de arroz que está en el fuego puede ser observada por cualquier miembro de la comunidad. La información pertinente a su cocción puede ser obtenida con facilidad y, por lo tanto, no es significativa. Debido a su relativa insignificancia es probable que se discuta abierta y explícitamente al respecto. Si alguien pregunta, *¿está cocinando el arroz?*, es probable que se dé una respuesta clara. En suma, es probable que los miembros de la comunidad sigan la máxima de informatividad.

En cambio, la información a la cual el receptor no tiene acceso independiente tiene importancia. Por ejemplo, si sólo dos miembros de una aldea de cincuenta habitantes van al mercado, entonces sólo ellos dos tienen información relacionada con lo ocurrido en el mercado. Al poseer información significativa, bien pueden negarse a revelar detalles a quienes no la poseen. Si algún miembro de la comunidad les pregunta *¿qué hay de nuevo en el mercado?* es probable que la respuesta sea insatisfactoria en

cuanto a la información. Por ejemplo, la respuesta podría ser *no hay nada nuevo* o *hay mucha gente* (siempre hay mucha gente en el mercado). En este contexto, es probable que la máxima no sea observada.

Una segunda dimensión de importancia tiene que ver con las consecuencias de revelar información. Si revelar cierta información puede tener consecuencias desagradables para el hablante o el referente, entonces dicha información es importante. Por ejemplo, cualquier información cuya comunicación puede inculpar (*tsiny*) al hablante o avergonzar (*henatra*) a su familia es *información* significativa. En esta categoría se halla la información relacionada con los delitos que comete la gente. Por lo tanto, la gente no desea hablar abiertamente sobre este tema. Si no es probable que una información produzca consecuencias desagradables, entonces dicha información puede ser considerada relativamente insignificante. Al comunicar este último tipo de información, los interlocutores suelen ser más abiertos y específicos. Cuando el enunciado excluye la posibilidad de culpa, es más probable que el hablante satisfaga las necesidades informativas del destinatario.

(2) *La relación interpersonal entre interlocutores.* Es más probable que el hablante satisfaga las necesidades informativas del receptor si el hablante y el receptor guardan una relación social cercana. Es más probable que los parientes cercanos y los vecinos (*havana*) se provean mutuamente de información explícita a que lo hagan personas distantes (*havan-davitra*) o extrañas (*vahiny*). Así, por ejemplo, es más probable que un vecino conteste debidamente la pregunta *¿dónde está tu madre?* a que lo

haga un individuo que no conoce al hablante. (Esto no significa que el vecino conteste explícitamente, sino que es más probable que lo haga entonces que cuando el destinatario es un extraño). Los vecinos (*havana*) están unidos por una red de lazos morales y sociales. Están mutuamente obligados, en lo ritual y lo económico, de formas en que no está un *vahiny* (Bloch 1971). Se cree que un *havana* puede ser más confiable que un *vahiny*. Por esta razón existe un sentimiento de mutua desconfianza entre aldeas en las empresas cooperativas regionales, porque a estas organizaciones también pertenecen vecinos y extraños. Por esta razón, las empresas cooperativas no tienen éxito. Una expresión verbal de la actitud es el rechazo de un interlocutor a satisfacer las necesidades informativas de un extraño. Los hablantes no desean especificar detalles de agentes y actividades porque no están seguros de lo que hará el oyente con la información. El hablante no puede garantizar que el oyente no utilizará la información para dañar la reputación del hablante o del individuo referido. Esta diferencia de actitud influye en el uso de términos de referencia personal. Es más probable que los interlocutores utilicen términos que distinguen a individuos (v.g. nombres personales) si el hablante, el oyente y el referente se encuentran en relación de vecindad que si se hallan en relación de lejanía. La tendencia a enmascarar la identidad del individuo referido (nombres animados comunes, nombres de agentes, pronombres indefinidos) aumenta proporcionalmente a la distancia social entre los interlocutores (y el referente). Los hablantes evitan que aquellos de quienes desconfían conozcan la identidad de un individuo.

(3) *El sexo del hablante*. Es probable que el principio conversacional de informatividad sea respetado más por las mujeres que por los hombres. Es más probable que las mujeres satisfagan las necesidades informativas de los oyentes y revelen detalles de eventos del pasado o el futuro. Sin embargo, esta conducta no es bien vista por los miembros de la comunidad. Ambos sexos piensan que las mujeres tienen *lavalela* ('lengua larga') porque revelan cosas que no deben ser reveladas. Algunas afirmaciones que hacen las mujeres pueden ofender a los demás y provocar una pérdida de imagen a la familia. En general, no se confía a las mujeres la comunicación de información en situaciones formales. Nunca una mujer será vocera principal de la familia en ocasiones rituales. En dichas ocasiones es preciso hablar cuidadosamente, para no ofender ni avergonzar a la familia. Los hombres están orgullosos de su capacidad de hablar con cuidado sin ofender a nadie. Creen que ellos solos son los únicos voceros y oradores.

El orador es muy valorado en la comunidad. Los hombres que son buenos oradores se consideran *tena ray-amn-dreny* (grandes ancianos, individuos sabios). Los hombres procuran durante su vida alcanzar esta posición en la comunidad. Para participar, un hombre debe usar el lenguaje como lo exige la oratoria, es decir, un lenguaje que no afecte la reputación de nadie.

Las mujeres están excluidas de esta posición respetada y su estilo de hablar no está influido por la posibilidad de convertirse en grandes oradoras. En este sentido, tienen menos que perder si hablan explícita y ofensivamente. Pueden hacer acusaciones (v.g. responder a la pregunta *¿quién rompió la taza?*), contar chismes, criticar a los demás. En suma,

pueden adquirir mucho poder porque pueden responsabilizar a los demás por sus acciones.

En la sociedad malgache, por lo tanto, el mismo enunciado puede tener diferentes implicaturas conversacionales dependiendo de si el hablante es hombre o mujer. Por ejemplo, a la pregunta informativa *¿cuándo vas a ir al mercado?*, una respuesta como 'ahora o mañana' puede ser interpretada de distinta manera según el sexo del hablante (así como otros rasgos no-lingüísticos). Si se trata de una mujer, la respuesta puede implicar que el hablante no tiene más conocimiento del asunto, porque es de esperar que una mujer conteste la pregunta a cabalidad si posee la información solicitada. No ocurre así con los hombres.

Principios, máximas y buena etnografía

Una vez que hemos seguido de cerca el funcionamiento de una de las máximas griceanas en la sociedad malgache, podemos ver que no es fácil evaluar su naturaleza. Por ejemplo, hemos visto que un malgache sigue la máxima de informatividad dependiendo de ciertos rasgos sociales relevantes del ambiente interaccional. Grice, entre otros (Lakoff 1973; Atlas & Levinson 1973), han recalcado la posibilidad de que una máxima no sea observada en ciertos contextos en nuestra sociedad (Conferencia 2: 12). De hecho puede ocurrir que las condiciones situacionales que hemos sugerido para el caso malgache también afecten la observación de la máxima en sociedades occidentales. Por ejemplo, la restricción de la 'información significativa' se aplica a ambas sociedades. En nuestra sociedad los hablantes no acostumbran satisfacer las necesidades informativas de los oyentes si el hacerlo les acarrea conse-

cuencias desagradables. Además, la restricción de la 'relación hablante-oyente' también tiene importancia en nuestra sociedad. La expectativa de informatividad varía radicalmente según los roles sociales de los interlocutores. Muchos roles profesionales (v.g. abogados, sacerdotes, periodistas), por ejemplo, exigen que las personas 'sean discretas' más que informativas en ciertos casos.

Las restricciones situacionales específicas que funcionan en nuestra sociedad necesitan una investigación seria. Sin un conjunto de restricciones, se vuelve extremadamente difícil evaluar el funcionamiento transcultural de las máximas de Grice en nuestra sociedad. Con seguridad podemos imaginar que el intercambio eficiente de información en alguna medida es necesario para todas las sociedades. *El punto de comparación está en la medida en que dichos intercambios son característicos y/o deseables.*

Si utilizamos dos de las restricciones antes mencionadas, podremos avanzar en la comparación. Por ejemplo, si bien la 'información significativa' influye en el hablante de ambas sociedades, la dimensión de 'significatividad' varía. En Madagascar, el acceso comparativo a la información es básico para evaluar la importancia informativa. Como indicamos, la información que no está fácilmente disponible al oyente es información significativa. Si aceptamos que, en su mayor parte, la comunicación implica cierta ocultación de información cuyo contenido no es conocido por los receptores, gran parte del proceso comunicativo en la comunidad malgache se caracteriza por el rechazo de los hablantes a compartir información. En muchos intercambios de conversación, los interlocutores malgaches simplemente no son informativos. Si bien la relativa accesibilidad es un factor que afecta la entrega de infor-

mación en nuestra sociedad, no es tan general como en la sociedad malgache. Podemos rehusarnos a impartir información 'confidencial', 'secreta' o 'privilegiada', pero a menudo impartimos información que nuestro receptor no conoce y/o a la que tiene poco acceso.

Grice intriga al etnógrafo con la posibilidad de que exista una matriz ética para la conversación. Sin embargo, ningún etnógrafo puede estar contento con el paradigma formulado por Grice. Las máximas conversacionales no se presentan como hipótesis de trabajo sino como hechos sociales: "es un hecho empírico conocido por todos que la gente se comporta de esta manera, que ha aprendido a hacerlo desde la niñez y no ha perdido el hábito" (Conferencia 2: 10). Sólo en los últimos años se ha realizado una investigación seria de la práctica conversacional. En el mejor de los casos tenemos análisis restringidos de ciertas dimensiones de la conversación (fuerza ilocucionaria, secuencia, significado situado, etc.). Es difícil para quienes tienen experiencia en el análisis de la conversación aceptar la propuesta de Grice.

Grice no proporciona un marco para comparar los principios conversacionales de diferentes comunidades de hablantes. En teoría podemos tomar cualquier máxima y averiguar cuándo es válida y cuándo no. Los motivos para el uso o abuso de la máxima pueden revelar valores y orientaciones que separan a una sociedad de otra y a grupos sociales (v.g. hombres, mujeres, parientes, extraños) dentro de una sociedad.

Lo más importante es que el trabajo de Grice nos encamina hacia la consecución de una meta más ambiciosa: la identificación de principios conversacionales universales. Muchos investigadores

del uso lingüístico son etnógrafos. Su trabajo, por tradición, se ha ocupado de la interacción lingüística, en un área etnográfica particular. El valor de la propuesta de Grice radica en que ofrece un punto de partida a los etnógrafos que desean integrar sus observaciones y proponer hipótesis más sólidas sobre los principios generales de la conversación.

Notas

- 1 De junio de 1969 a septiembre de 1970 llevé a cabo mi trabajo de campo antropológico en una pequeña aldea en Vakinaratra, Madagascar. Esta investigación contó con el apoyo del NIMH Research Fellowship (ITO, MA 43716-01) y el Field Research Training Grant (IFOL MH 12049-01).
- 2 La frase 'nuestra sociedad' la utilizo como un término de amplia cobertura para referirme a la sociedad alfabetizada de clase media de Europa y los Estados Unidos.
- 3 El subrayado indica el sujeto de la oración.
- 4 N del T: evidentemente en castellano esta frase no es una oración completa sino solamente una frase nominal con un adyacente especificativo. Una traducción alternativa que guarda mejor el sentido de la oración malgache es la frase preposicional (que sin duda es de naturaleza circunstancial también): "con el jabón que fueron lavados los platos".

Bibliografía

- ATLAS, J. & Levinson, S.
1973 The importance of practical reasoning in language usage: an explication of conversational implicature. Manuscript.
- BOAS, F.
1911 Introduction. *Handbook of American Indian languages* (BAE-B 4º, Part I). Washington. D.C.: Smithsonian Institution. I-83.
- BLOCH, M.
1968 Logic and conversation. Manuscript.
- GORDON, D. & Lakoff, G.
1971 Conversational postulates. CLS 7.
- GRICE, P.
1968 *Logic and conversation. Lectures.*
- HERINGER, J. T.
1973 Some grammatical correlates of felicity conditions and presuppositions. *Ohio State University Working Papers in Linguistics* II.
- LAKOFF, R.
1973 The logic of politeness: or minding your P's and Q's. CLS 9.
- SAPIR, E.
1915 Abnormal types of speech in Nootka, Cited from D. G. Mandelbaum (ed.), *Selected writings of Edward Sapir*, Berkeley: University of California Press, 1949. (1921). *Language*. New York: Harcourt Brace.

Tomado de: "The university of conversational postulates".
Language in Society, N.5, 67-80. Con las debidas licencias.

Glosario de términos pragmáticos

En el siguiente glosario el lector encontrará la definición de los conceptos más utilizados en pragmática. En todas las entradas se incluyen, entre paréntesis, los términos equivalentes en inglés así como el autor al que debemos el desarrollo teórico del concepto.

Acto de habla (speech act): acción realizada por la enunciación mismas de las palabras (Austin).

Acto de habla indirecto (indirect speech act): acto de habla donde la fuerza ilocucionaria está determinada indirectamente por medio otro acto (Searle).

Acto ilocucionario (illocutionary act): el que, al enunciar una oración, hace una declaración, una oferta, una promesa, etc., en virtud de la fuerza locucional con él asociada (o con su paráfrasis performativa explícita) (Austin).

Acto locucionario (locutionary act): enunciación de una oración con un sentido y referencia determinados (Austin).

Acto perlocucionario (perlocutionary act): el hecho de ocasionar efectos en la audiencia por medio de la enunciación de una oración, siendo tales efectos específicos de las circunstancias de enunciación (Austin).

Compromisivos (compromisives): enunciados que comprometen al hablante a un futuro curso de acción (casos paradigmáticos: prometer, amenazar, ofrecer) (Searle).

Condiciones de fortuna (felicity conditions): condiciones que deben cumplir los actos performativos para tener éxito, como procedimientos y efectos convencionales, personas adecuadas, etc. (Austin).

Condiciones de verdad (truth conditions): conjunto de requisitos de carácter aleutético que determinan el significado de una oración; condiciones bajo las cuales el significado de una oración es verdadero o falso para la situación o estado del mundo que pretende describir.

Contexto (context) : conjunto de elementos que enmarcan la emisión de un enunciado dentro de un intercambio verbal.

Declaraciones (declarations): enunciados que provocan cambios inmediatos en la situación institucional y que tienden a depender de elaboradas instituciones extralingüísticas (casos paradigmáticos: excomulgar, declarar la guerra, bautizar, despedir del puesto de trabajo) (Searle).

Defectibilidad (defeasibility): carácter de algunas inferencias pragmáticas por el cual pueden desaparecer en ciertos contextos lingüísticos o discursivos. (Strawson).

Deixis (deixis): gramaticalización de los elementos espaciales, temporales, personales y sociales del contexto.

Directivos (directives): enunciados que son intentos por parte del hablante de que el destinatario haga algo (casos paradigmáticos: pedir, preguntar) (Searle).

Enunciado (utterance): una oración o parte de una oración pronunciada en un contexto real por un hablante real, cuyo significado es, por lo tanto, dependiente del contexto.

Expresivos (expressives): enunciados que expresan un estado psicológico (casos paradigmáticos: agradecer, disculparse, felicitar, dar la bienvenida) (Searle).

Implicatura convencional (conventional implicature): toda inferencia que se basa en el significado convencional de las palabras (Grice).

Implicatura conversacional (conversational implicature): toda inferencia que surge para preservar la asunción de cooperación entre los participantes de un intercambio comunicativo (Grice).

Implicatura conversacional generalizada (generalized conversational implicature): subconjunto de implicaturas que no requieren de condiciones especiales para ser inferidas y no se refieren a un situación específica (Grice).

Implicatura conversacional particularizada (particularized conversational implicature): subconjunto de implicaturas que requieren de condiciones especiales para ser inferidas y se refieren a una situación específica (Grice).

Indirectividad (indirectiveness): carácter de un acto de habla indirecto por el cual oraciones declarativas son utilizadas para hacer preguntas y oraciones interrogativas para manifestar requerimientos.

Máximas de la conversación (conversational maxims): conjunto de presupuestos generales que guían el transcurso de la conversación y que responden al principio cooperativo (Grice).

Máxima de calidad (maxim of quality): “trate de que su contribución sea verdadera” (Grice).

Máxima de cantidad (maxim of quantity): “haga su contribución ni más ni menos informativa de lo que exigen los propósitos actuales del intercambio” (Grice)

Máxima de pertinencia (maxim of relevance): “haga contribuciones pertinentes” (Grice).

Máxima de manera (maxim of manner): “evite la obscuridad y la ambigüedad en la expresión...sea breve y metódico” (Grice).

Performativos (performatives): enunciados que funcionan como acciones y que no son ni verdaderos ni falsos (Austin).

Pragmática (pragmatics): estudio de los signos y sistemas de signos en relación con sus usuarios (Morris 1938).

Presuposición (presupposition): tipo de inferencia pragmática vinculada a determinados aspectos de la estructura superficial de las oraciones y defectible en ciertos contextos discursivos e intraoracionales (Strawson).

Principio cooperativo (cooperative principle): haga su contribución tal como se requiere, en la situación en la que tiene lugar, a través del propósito o dirección aceptados en el intercambio hablado en el que está comprometido (Grice).

Principio de Relevancia (relevance principle): todo acto de comunicación ostensiva comunica la asunción de su propia relevancia óptima (Sperber & Wilson).

Representativos (representatives): enunciados que comprometen al hablante a la veracidad de la proposición expresada (casos paradigmáticos: afirmar, concluir, etc.) (Searle).

Semántica (semantics): estudio de los signos en relación con sus *designata* (a lo que se refieren) (Morris 1938).

Semántica veritativa (truth-conditional semantics): estudio de los significados de las oraciones según sus condiciones de verdad.

Semiótica (semiotics): estudios de los signos y sistemas de signos, sean artificiales o naturales; abarca tanto a la semántica como a la pragmática (Morris 1938).

Teoría de la Relevancia (theory of relevance): teoría elaborada por Sperber y Wilson (1986) según la cual toda comunicación humana sigue el principio de relevancia (Sperber y Wilson).