

Aproximación a la pragmática*

Jenaro Ortega Olivares
Universidad de Granada

Si concebimos la enseñanza de una lengua extranjera como enseñar a comunicarse en esa lengua, necesariamente tendremos que reflexionar sobre los principios generales de la comunicación lingüística. En este artículo, el autor expone los conceptos básicos de la pragmática, considerada aquí como la teoría de la comunicación lingüística. Después de una introducción sobre la comunicación, trata la teoría de los actos de habla; seguidamente se incorpora esta teoría en el marco más general del análisis de medios y fines. A continuación se exponen las máximas de Grice, con las cuales podemos dar cuenta de las acciones lingüísticas en el proceso de comunicación. En el apartado 3, se retorna a los actos de habla, asimilándolos a la concepción griceana.

1. LA COMUNICACIÓN

Como los fenómenos de los que intenta dar cuenta la pragmática adquieren carta de naturaleza en el marco definido por el proceso de la comunicación, se hace necesario que partamos de algunas precisiones sobre ella.

Resulta obvio que el fenómeno general de la comunicación puede ser abordado desde muchos y variados puntos de vista. Sin embargo, en lo referido a la comunicación por medio del lenguaje, conviene explicarla, en principio, mediante su reducción al ámbito de la intencionalidad¹. Va implicado en esto que, sobre la base de un código que les es común, el hablante ajusta su actividad lingüística a la consecución de cierto objetivo de comunicación, por un lado, y que el oyente reconoce esta intención, por otro. Es más: el acto de comunicación sólo puede alcanzar el éxito si existe completa identidad entre intención y reconocimiento. En efecto, supóngase que, en circunstancias apropiadas, alguien dice: *Hace mucho frío aquí, ¿no?*, y trata con ello de pedir al oyente que conecte la estufa; el acto tiene éxito si la locución del primero es reconocida como petición por el segundo, y de ello puede haber pruebas en la coherencia discursiva: como petición que es, el acto puede ser aceptado o rechazado; en el primer caso el oyente conecta la estufa y es posible algún apoyo lingüístico (*Ahora mismo pongo la estufa*, por ejemplo); en el segundo no llega a hacerlo, aunque muy posiblemente da alguna razón (*Sí, pero tendremos que aguantarnos: me han cortado la corriente / Pues yo tengo calor / Lo siento, tengo estropeada la estufa desde ayer*, etc.), o responde con otra petición u orden (*Pues pon la estufa / ¿Y por qué no te pones a dar saltos? Verás cómo te calientas*, etc.). Ahora bien, bastará con que el oyente interprete que la expresión comentada no conlleva petición alguna para provocar el fracaso del acto; sólo hay que imaginar, a este respecto, lo contrariado que podría sentirse el hablante al escuchar respuestas como: *Sí, es verdad / Sí, igual que en la calle / Claro / ¡Qué va!*, etc., las cuales evidencian la disparidad existente entre lo que éste ha querido decir y lo que ha entendido aquél. Pero no sólo se dan estas diferencias en el ámbito comunicativo reservado a las relaciones que el lenguaje crea entre hablantes y oyentes, como pudieran hacer pensar los

* Este trabajo fue publicado en: *Cable*. Número 2. Madrid: Equipo Cable. Noviembre 1988, pp. 39-46.

¹ Vid.: B. Fraser (1983); J. R. Searle (1983).

ejemplos anteriores, sino que también se las encuentra en el proceso de hablar de algo, esto es, en hacer referencia a cierto estado de cosas. En efecto, expresiones como *Encontré el pan duro o Fosforea el cernícalo con agudeza* ponen, cada una a su modo, en peligro la comunicación. Admitiendo que, según el primero de estos dos aspectos, la manera en que ambas han sido emitidas no plantea problema alguno en la interpretación, respecto del segundo, la primera de ellas, ambigua como es, puede fallar comunicativamente si el contexto no llega a deshacer la ambigüedad (¿quiso decir el locutor que “probó el pan y estaba duro”, o que “encontró (allí) el pan que estaba duro”?), en tanto que la segunda fracasa porque el contenido proposicional muestra unos contornos peligrosamente difuminados (¿de qué se habla en realidad?, ¿a qué realidad hace referencia ‘fosforear’ dicho de un cernícalo?, ¿qué significa “fosforear”?, etc.). Como se dijo más arriba, el éxito de la comunicación lingüística se establece sólo sobre la identidad entre lo que el hablante quiere decir y lo que el oyente reconoce, o, expresado de otro modo y dando por buenas las implicaciones del análisis de los ejemplos considerados, la eficacia de la comunicación lingüística depende de hasta qué punto el hablante consiga que el oyente reconozca tanto lo dicho, el contenido proposicional (el que apunta a determinado estado de cosas), como la intención con que es presentado este contenido proposicional (lo que hace que, por ejemplo, una petición no sea lo mismo que un aserto o una pregunta).

2. LENGUAJE Y ACCION

Aunque de modo impreciso, en el apartado anterior se ha hecho alusión a ciertas acciones propias del acontecer comunicativo, como la de crear ciertas relaciones entre quienes participan en él o la de hablar de algo. Y es que, si consideramos los hechos con algún detenimiento, se aprecia que todo ejercicio de comunicación lingüística presupone diversos actos enunciativos, a saber: a) hablar de algo; b) presentar el producto de lo anterior de cierta manera, y c) producir determinados efectos en el interlocutor. Así, cuando alguien emite en determinada situación *Cierra la ventana*, por ejemplo, esta elocución contiene un contenido proposicional como «tú <- cerrar la ventana» (lo referido a aquello de lo que se habla, el producto del acto a)), contenido que el hablante plantea al oyente como orden o petición (lo podría haber hecho, caso de cambiar las circunstancias comunicativas, como pregunta o aseveración, por ejemplo); se realiza el acto b). La intención oculta que guía al hablante, así como el efecto que su elocución logra en el oyente, no son factores regulados por el mecanismo de la comunicación, sino meros ingredientes siempre concomitantes en el proceso comunicativo (con ellos se lleva a cabo el acto c)). En efecto, *Cierra la ventana* permite reconocer cierta intención comunicativa, la consistente en que esta expresión la interprete el oyente, gracias al código de comunicación empleado, como orden y no como pregunta, por ejemplo; sin embargo, nada -o muy poco- dice de otras posibles intenciones: el hablante, al decirle al oyente que cerrara la ventana, pudo no haber pretendido exactamente ese acto, sino distraerlo, ganar tiempo, cambiar el tono de la conversación, etc. Por otro lado, los efectos de la realización de a) y b) no son siempre los previsibles: en caso de que el interlocutor efectivamente reconozca *Cierra la ventana* como una orden, ello no significa que de hecho deba cumplirla o no pueda rechazarla o discutirla; además, si fracasa de algún modo en el reconocimiento, los efectos de la expresión pueden hacerse imprevisibles (respuestas inadecuadas, petición de mayor información, discusión, etc.).

2.1. Los «actos de habla»

Puede apreciarse que la caracterización de la estructura de los enunciados presentada admite ser remitida sin esfuerzo a la que se mantiene en la *Teoría de los actos de habla*, defendida por Austin y Searle². De acuerdo con ella no hay inconveniente en denominar *locutivo* al acto a), *ilocutivo* al b) y *perlocutivo* al c).

2.1.1. Los actos locutivos

El acto locutivo, el consistente en hablar de algo, es un acto complejo constituido por las tres acciones siguientes: a) componer una oración; b) contextualizarla, y c) producirla como enunciado (proferencia) efectivo. La primera de ellas consiste en producir, de acuerdo con las reglas de la lengua utilizada, determinado constructo sintáctico-semántico, esto es, una oración dotada de cierto significado. Éste, a su vez, ha de ser considerado como *potencial* de múltiples posibles interpretaciones semánticas. Por ejemplo, la oración ‘X se puso las botas’ admite ser interpretada, por lo menos, de dos modos: “X se calzó las botas” y “X se aprovechó de algo”.

La segunda acción tiene por objeto la selección de una de tales posibilidades y el consecuente rechazo de las demás. Esto se logra mediante la superposición, al conjunto de todas ellas, de cierto significado contextual: el deparado por la referencia. Así, el constituyente ‘las botas’, de referirse a ciertos objetos ya conocidos por hablante y oyente (obsérvese el empleo de ‘las’), promueve la primera de las interpretaciones apuntadas; en cambio, si ‘se puso las botas’ es un constituyente único (una unidad léxica), se habrá de optar por la segunda. Más aún, ¿a quién hace referencia la forma ‘se’: a Luis, a Adela, al vecino de al lado...? El significado referencial que aporte cada uno de estos casos para “llenar” la forma ‘se’ conforma el significado definitivo que la oración ‘X se puso las botas’ muestre en el enunciado: “Luis se calzó las botas” o “Luis se aprovechó de algo” o “Adela se calzó las botas”, o “Adela se aprovechó de algo”, etc. Como se ve, no se trata sino de un proceso de actualización, de la transformación de una realidad abstracta en otra más concreta.

La última de las acciones que estamos considerando se encarga de materializar los productos de las anteriores en forma de enunciado concreto. Esto ocurre cuando el hablante pronuncia o escribe *Se puso las botas*. Ni que decirse tiene que la forma del enunciado no depende absolutamente de la forma oracional que encierra. En efecto, las muestras de enunciado que traducen determinado tipo de oración, pueden, por la incidencia de diversos factores textuales o discursivos, ser múltiples. De acuerdo con esto, en marcos contextuales apropiados, los enunciados *Sí, Luis, Las botas, Se las puso*, por ejemplo, son remisibles a la oración ‘X se puso las botas’: -¿*Se puso el vecino de al lado las botas?*-*Sí*; -¿*Quién se puso las botas?*-*Luis*; -¿*Qué se puso?*-*Las botas*; -¿*De verdad se puso las botas con ese negocio?*-*¡Vaya si se las puso!*

² Vid. para todo lo concerniente a esta teoría: J. L. Austin (1962); B. Fraser (1983); S. C. Levinson (1983, cap. 5); J. Lyons (1977, cap. 16; 1981, cap. 8); J. Searle (1969; 1979).

2.1.2. Oración, proposición y enunciado

Por otro lado, lo expuesto hasta el momento sobre el acto locutivo invita a establecer, por lo útiles, algunas distinciones:

a) Toda oración, si va a ser expresada, se materializa siempre de algún modo en determinado enunciado; pero no todo enunciado ha de encerrar una oración (piénsese, por ejemplo, en las interjecciones, en los mensajes de los niños, etc.).

b) El significado de una oración no coincide en términos absolutos con el contenido del enunciado en que ésta se manifiesta. El primero es, como se vio, cierto conjunto de potencialidades significativas, creado por la particular estructura sintáctico-semántica de una oración; este conjunto es susceptible de ser asimilado, *grosso modo*, al contenido *proposicional* (es decir, los posibles y diversos estados de cosas a que puede aludir). El segundo, por el contrario, se identifica con la *proposición* efectivamente transmitida, la que, mediante la contextualización, resulta elegida entre todas las que constituyen el contenido proposicional de la oración en cuestión. Así las cosas, al enunciado se asocia la proposición (lo dicho, el estado de cosas aludido de hecho), y a la oración el contenido proposicional (los estados de cosas posibles a que apunta el significado oracional). De ahí que dos oraciones diferentes puedan ser utilizadas para hacer referencia al mismo estado de cosas -sirvan para concretar la misma proposición-, o que una sola oración sea susceptible de dar pie a dos o más proposiciones distintas. Ejemplos del primero de estos casos pueden serlo las oraciones ‘Atropellaron ayer al perro de mi vecino’ y ‘Atropellaron ayer a Pipo’, siempre que las expresiones ‘el perro de mi vecino’ y ‘Pipo’ se refieren a cierto perro llamado *Pipo*; del segundo, ‘Tu hermano está mal de la cabeza’, si la expresión ‘tu hermano’ alude en alguna ocasión a la persona X y en otra a la persona Y.

2.1.3. La fuerza elocutiva

Decir una oración en determinado contexto, configurar con esto cierta proposición, no agota el proceso de la comunicación. Al producto del acto locutivo se superpone otro acto que lo dota de cierto tipo de *fuerza ilocutiva*. Es esto lo que permite al hablante hacer preguntas, aseverar algo, prometer alguna cosa, etc., y crear, por tanto, cierta relación entre él y el oyente. Así, al preguntar, el hablante parte del hecho de no saber si la proposición expresada (o parte de ella) es verdad o no, y solicita al oyente que deshaga, informando, esa incertidumbre (*¿Se ha ido ya el autobús?; ¿Quién te lo ha regalado?, etc.*); cuando promete, el hablante asume, ante el oyente, algún compromiso asociado al contenido de la proposición expresada (*Mañana, a las cinco, estoy aquí; Te prometo que te llamaré pronto; Te los traigo ahora mismo, de verdad, etc.*).

Los distintos actos que posibilita la fuerza ilocutiva de los enunciados responden, para que sean eficazmente reconocidos por el oyente, a determinados rasgos. La naturaleza de éstos es campo abonado para la discusión, por lo que no podemos entrar de lleno en el problema. A cambio presentaremos, por lo representativa, una de las varias explicaciones surgidas con la intención de resolverlo. Según ella, hay que sostener que toda lengua dispone de recursos que permiten al hablante mostrar su actitud tanto en relación con lo dicho como con respecto al oyente. Estas actitudes, codificadas en cierta medida, aseguran el reconocimiento, por parte del receptor, de un acto y no de otro. Cabe distinguir, en opinión de

algunos³, cuatro actitudes básicas (primarias, y, por tanto, otros tantos actos ilocutivos fundamentales):

- a) *Creencia*: el hablante expresa su creencia de que la proposición es verdadera (“creo que *p*”: *Mañana llueve*, etc.).
- b) *Deseo*: el hablante expresa un deseo relativo al hecho especificado en la proposición (“Deseo que *p*”: *¡Ojalá vengas!*; *Me gustaría que vinieras*; *¿Vendrás?*; *¡Ven, por favor!*, etc.).
- c) *Compromiso*: El hablante expresa la intención de asumir un compromiso relativo al hecho especificado en la proposición (“Prometo que *p*” : *Te prometo que asistiré*; *Asistiré, no lo dudes*; *Asistiré, cuenta con ello*; *Asistiré*, etc.).
- d) *Evaluación*: el hablante expresa una evaluación personal hacia algún hecho pasado (“Evalúo *p*”: *Lo siento*; *¡Felicidades!*; *Gracias*, etc.).

Para otros⁴, sin embargo, es preferible clasificar las mencionadas actitudes sólo en tres tipos:

- a) *Aseveración*: el hablante expresa su grado de compromiso respecto de la veracidad de la proposición (*Llueve*; *Quizá llueva*; *Seguro que llueve*; *No creo que llueva*, etc.).
- b) *Pregunta*: el hablante muestra algún género de incertidumbre sobre la proposición e intenta que el oyente la deshaga (*¿Vendrás después?*; *¿Quién te lo dijo?*, etc.).
- c) *Petición*: el hablante intenta que el oyente lleve a cabo la acción especificada en la proposición (*Ven, por favor*; *¡Manos arriba!*; *¿Por qué no me traes un vaso de agua?*; *¿Podrías pasarte por correos y echar esta carta?*, etc.).

Ambas opiniones aluden a actos de habla (actos ilocutivos) básicos, de pretendida naturaleza universal, siendo respaldadas por no pocos argumentos de índole filosófica o psicológica. No obstante, si bien esto puede ser cierto, no lo es menos el que cada una de estas amplias categorías permita diversas realizaciones o subactos, y que los rasgos con que éstos se definen -y, lógicamente, se reconocen- los instituyan las lenguas según, en principio, criterios de relatividad cultural o social fraguados en el uso que de ellas hacen los hablantes. Es por esto por lo que las peticiones, por ejemplo, admiten ser catalogadas como órdenes, ruegos, exigencias, solicitudes, reclamaciones, etc., y por lo que el sentido de estos nuevos tipos sólo es accesible, en no poca medida, en el marco de la lengua que los ha configurado. Así las cosas, no cabe extrañarse de que, aún existiendo en muchas lenguas el acto de *prometer*, éstas difieran en el sentido que otorgan al mismo (en cada una de estas lenguas se “promete” de distinto modo), o de que algunas ni siquiera lo posean. Esta situación, obviamente, no favorece una clasificación única de los denominados actos de habla: los criterios aplicables al análisis de una lengua seguramente no podrán ser aplicados de igual forma al de otra. Es más: una misma lengua aceptará sin violencia más de una posibilidad clasificatoria. Pongamos como ejemplo la conocida clasificación de Searle⁵, la cual, surgida de la observación del inglés, integra los siguientes tipos de actos:

³ Vid.: Fraser (1983).

⁴ Vid.: Lyons (1977, 1981).

⁵ Vid.: Searle (1979, cap. 1).

- a) *Representativos*: comprometen al hablante con la veracidad de la proposición expresada:
- asertar,
 - concluir,
 - afirmar, etc.
- b) *Directivos* : cuentan como intentos del hablante por lograr que el destinatario haga algo:
- pedir,
 - ordenar,
 - rogar,
 - preguntar,
 - avisar, etc.
- c) *Comisivos*: comprometen al hablante con la realización posterior de cierta acción:
- prometer,
 - amenazar,
 - ofrecerse a algo, etc.
- d) *Expresivos*: expresan determinado estado psicológico:
- dar las gracias,
 - disculparse,
 - dar la bienvenida,
 - felicitar,
 - saludar, etc.
- e) *Declarativos*: producen cambios inmediatos en las relaciones institucionales, mostrando proclividad a apoyarse en realidades extralingüísticas:
- excomulgar,
 - bautizar,
 - declarar (la guerra, por ejemplo),
 - nombrar (a alguien, algo),
 - inaugurar, etc.

A poco que se la examine con cierto detenimiento, se concluirá sin esfuerzo que no es exhaustiva ni completamente coherente: como las propuestas anteriormente, la presente clasificación más bien refleja tipos básicos que otra cosa; además, es discutible que el tipo e) (al que se remiten los verbos “performativos”) presente el mismo estatus teórico que el resto de los que integran la clasificación; por otro lado, ciertos actos pueden ser asignados a más de un tipo, como es el caso de jurar, que admite ser asignado tanto al grupo de los representativos como al de los declarativos; etc.

2.1.4. Los actos perlocutivos

Conviene insistir, en cualquier caso, en el hecho de que la comunicación mediante el lenguaje se cumple con éxito si ciertas intenciones comunicativas llegan a ser reconocidas como tales. Ahora podemos decir que éstas son, sobre todo, las de, por un lado, expresar algo (hablar de algo, concretar una proposición) y, por otro, hacerlo con una actitud (postura del hablante ante lo dicho y respecto del oyente). Basta con que el destinatario reconozca lo dicho y el correspondiente acto de habla, para que la comunicación transcurra de modo adecuado. Esto implica, naturalmente, que no sean asequibles al oyente todas las posibles actitudes que el hablante pueda forjar, sino sólo aquéllas que la lengua en cuestión determina. Consecuentemente, si alguien dice *Cierra la ventana, por favor*, la comunicación se establece correctamente siempre que se vea en ese enunciado una petición (un *directivo*; en concreto, el

“deseo”, o el “intento” del hablante por que el oyente realice la acción especificada en *p*: “cerrar la ventana”). Si el emisor contó con otra intención, ésta, no asumible en los términos que venimos considerando, cae fuera del ámbito estrictamente comunicativo. De modo paralelo, el receptor del enunciado de arriba no está en la obligación de responder positivamente a la petición transmitida en él, ya que hacerlo no constituye más que uno de los posibles efectos *a posteriori* del proceso comunicativo (de hecho, la petición puede ser discutida o rechazada con otro acto: *¿Por qué no la cierras tú?*). Todos estos aspectos comentados constituyen, en suma, el acto perlocutivo, el cual se circunscribe tanto a cualquier aspecto intencional, no regulado por la lengua, con que el hablante pueda revestir voluntaria o involuntariamente su elocución, como a los posibles efectos que ésta pueda ejercer sobre el oyente. Está claro que nos movemos aquí en el terreno de lo sintomático, de los fenómenos que, aun apareciendo siempre *con* la comunicación lingüística, no pueden ser interpretados mediante los recursos de la lengua -los que, por ser comunes a hablantes y oyentes, determinan y aseguran el intercambio comunicativo-, sino en función de otros externos a ella.

2.1.5. Reglas constitutivas

Es evidente que los usuarios de una lengua hallan y reconocen fácilmente el tipo de fuerza ilocutiva que más conviene a cada caso de comunicación. Pero poco se ha dicho hasta el momento acerca de cómo se efectúan tales operaciones. Se trata, pues, ahora, de examinar qué factores determinan la naturaleza de las actitudes ya mencionadas, de sopesar el modo en que pueden ser descritos o explicados, para, finalmente, determinar las funciones asociadas a tales actitudes y el modo en que se imbrican en la totalidad del acto de comunicación.

Searle, partiendo del ideario austiniano, aduce una explicación de los factores en cuestión basándose en consideraciones surgidas del análisis de las *acciones*. Distingue este autor entre acciones reguladas y no reguladas. Las primeras son discernibles de las otras porque dependen de *normas constitutivas*, es decir, de reglas que las dirigen y les otorgan un sentido. La mayoría de las acciones llamadas sociales responde a este supuesto. Piénsese en los juegos, por ejemplo: el fútbol llega a ser cierto juego, diferente de otros, en virtud de las normas que lo definen como un tipo de actividad; tanto es así que la violación de estas instrucciones equivale a “no jugar”. Según este modo de ver las cosas, el lenguaje es también en no poca medida un juego; gran parte de la actividad de comunicarse lingüísticamente se halla regulada en idénticos términos. De ahí que la fuerza ilocutiva se describa y explique sobre la base de ciertas normas, de reglas memorizadas que, de alguna forma combinadas, delimitan el contenido de los distintos actos de habla. Un ejemplo: a las “peticiones” se las puede explicitar así:

- 1) *Regla del contenido proposicional:*
Acción futura A, por parte del oyente.
- 2) *Reglas preparatorias:*
 - a) El hablante cree que el oyente es capaz de llevar a cabo la acción A por iniciativa propia.
 - b) No hay evidencia de que el oyente lleve a cabo la acción A por iniciativa propia.
- 3) *Regla de sinceridad:*
El hablante quiere que el oyente lleve a cabo la acción A.

4) *Regla esencial:*

El acto cuenta como el intento de que el oyente lleve a cabo la acción A⁶.

Estas reglas, según se aprecia, responden a una tajante voluntad taxonómica. A tal punto llega este modo de ver los hechos, que un enunciado cuenta como petición o no, como pregunta o no, etc. Existen, desde luego, enunciados que permiten ser interpretados con la nitidez pretendida en taxonomías confeccionadas con criterios que se fundamentan en reglas de esta índole. He aquí algunos casos: *Te prometo que vendré mañana; Juro que lo que he dicho es verdad; Te ordeno que no digas nada; Yo te bautizo...; Os declaro marido y mujer*, etc. Ahora bien, ¿en cuántas ocasiones se plantean, realmente, ilocuciones de este tipo? Lo normal, parece, es que la realidad comunicativa dé constantes muestras de escapar a semejante encorsetamiento, de admitir no pocos matices. Esto enlaza, a no dudarlo, con el espinoso problema de los denominados actos de habla *indirectos* (por ejemplo, *¿Por qué no me traes un vaso de agua?*), en los que el acto ilocutivo manifiesto no se corresponde con el acto efectivamente realizado o reconocido⁷ (el ejemplo muestra una pregunta que el hablante intenta que el oyente reconozca como petición). De mantenernos en el ámbito de esta concepción, la explicación de estos actos (extraordinariamente comunes, por otra parte) se complica en largas deducciones lógicas y se aleja peligrosamente de la intuición que los propios usuarios tienen de lo que hacen al comunicar.

2.2. Un modelo dinámico de la comunicación

No parece, pues, que la fuerza ilocutiva de un enunciado venga determinada totalmente por las reglas constitutivas (arbitrarias y convencionales, en opinión de su defensor, Searle, y, por tanto, similares a las gramaticales). Y ello porque una observación más detenida de los hechos induce a pensar que la regulación de la actividad ilocutiva se fundamenta, mejor que en reglas del tipo aludido, en principios y máximas generales de interacción, orientadas a la consecución de determinados fines (y, en este sentido, podría hablarse de motivación). Unos y otras, al contrario de las reglas constitutivas, permiten aprehender con flexibilidad y economía la génesis de la fuerza ilocutiva de una expresión, sin necesidad de hacer distinciones entre, por ejemplo, actos directos e indirectos, ya que representan de modo más auténtico la realidad de los aspectos interactivos de la comunicación lingüística. Es más, se avienen mejor con el proceso de contextualización y permiten, por ello, no sólo apreciar en profundidad el dinamismo que genera los actos de habla, sino también entender mejor cómo se integran tales actos en el contexto comunicativo en el que surgen.

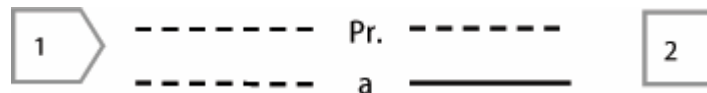
2.2.1. Análisis de medios y fines

La introducción de estas nuevas realidades nos conduce, de nuevo, al terreno general de la comunicación, para encuadrarla esta vez en un proceso más amplio: el referido al *análisis de medios y fines*⁸. Mediante este análisis se pretende dar cuenta de las acciones (entre ellas la comunicativa, mediante el lenguaje o no) del modo siguiente:

⁶ Vid.: Searle (1969, cap. 3, 3. 3).

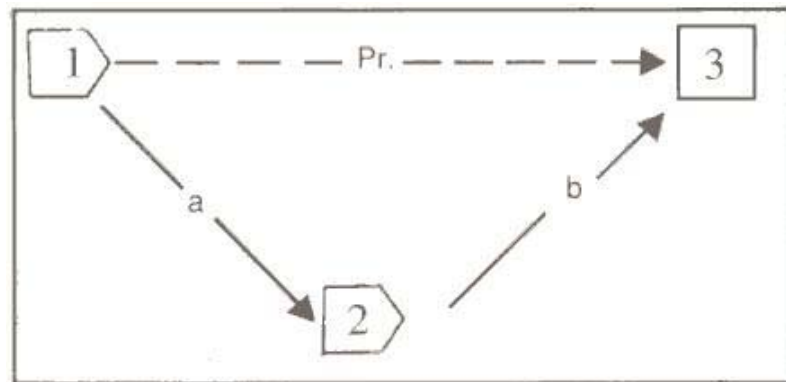
⁷ Vid.: Searle (1979, 11).

⁸ Vid.: D. Parisi, C. Castelfranchi (1981); para una visión de conjunto, G. Leech (1983, cap. 2).



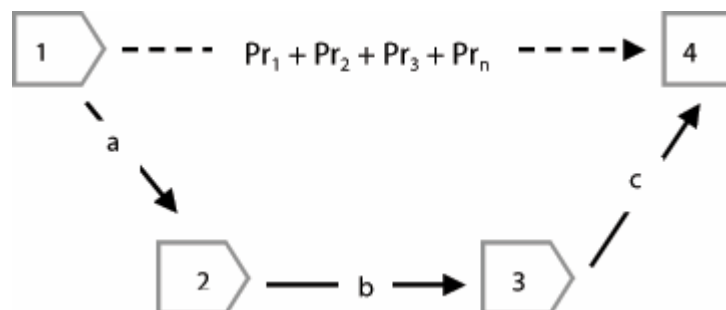
1: Estado inicial; 2: estado final; Pr.: propósito; a: acción. Trazo discontinuo: dirección del propósito; trazo continuo: dirección de la acción.

Con este diagrama se intenta representar una serie de hechos: el estado inicial, que tiende a ser transformado en otro distinto: el final; la dirección que debe adoptar este cambio y, por fin, la acción acometida para llevarlo a cabo. Así, en el seno de las acciones sociales, alguien que se encuentra en el estado inicial 1, pretende (y puede conseguir) el estado final 2 mediante cierta acción *a* entre cuyos propósitos se halla *Pr* (acceder al estado 2). Este esquema, si se concreta en la comunicación lingüística, da lugar a diagramas como 2) y 3):



1: estado inicial; 2: estado intermedio (final e inicial respecto de propósitos parciales); 3: estado final (respecto del propósito dominante); Pr.: propósito (s); a y b: acciones.

Se representan aquí las siguientes circunstancias: al emitir la expresión *¡Pon la estufa!*, el hablante parte de una situación determinada (tener frío, por ejemplo: estado inicial 1) e intenta transformarla en otra que satisfaga sus intereses (hacer que el frío cese: estado final 3); la expresión proferida no es más que un acto de comunicación lingüística *a*, cuyo propósito consiste en hacer que el oyente lo reconozca como petición y orden de algo (“poner la estufa”); si esto se consigue, el estado resultante es que el interlocutor reconoce la finalidad del enunciado y resuelve aceptarla o no (estado intermedio 2); finalmente, en caso de haber aceptación, éste emprende la acción física *b* de poner la estufa, con lo que el hablante habrá conseguido su propósito.



1: Estado inicial; 2 y 3: Estados intermedios; 4: Estado final; Prs: propósitos; a, b y c: acciones.

Esta situación de comunicación tiene que ver con los actos de habla clasificados por Searle como *indirectos*. Las circunstancias que la constituyen podrían, entre otras, ser las siguientes: cierta persona emite la expresión *Hace frío aquí, ¿no?* en determinada situación negativa (hacer frío en determinado lugar: estado inicial) que urge cambiar (temperatura adecuada: estado final), y lo ha hecho utilizando la expresión lingüística *a* porque con ella consigue dos cosas: informar de algo (“hacer frío”) y promover un proceso de inferencia en el interlocutor (la “pregunta” formulada posee un sentido escondido), con lo cual ha respetado cierto propósito -el principio de la cortesía, por ejemplo- (estado intermedio 2); el oyente acomete la acción *b* de inferir, a partir de las pautas lingüísticas ofrecidas por la expresión y su adecuación al contexto, el posible sentido “oculto” con que realmente debe ser interpretada; realizada esta labor (la de inferir que la expresión no es una pregunta sino una petición de algo (“poner la estufa”, “cerrar las ventanas”, etc.: estado intermedio 3), emprende la acción *c*, con la que alcanza el estado final 4), (poner la estufa, cerrar las ventanas, etc.), o rechaza lo propuesto: justificación de por qué no es posible poner la estufa o cerrar las ventanas, discusión sobre si hace o no frío, hacer como que no se ha entendido (aceptar sólo el sentido literal y contestar, por ejemplo, *Sí, sí que hace*, y no hacer nada más), etc.

2.2.2. Problemas y soluciones

Lo expuesto hasta el momento permite considerar el fenómeno de la comunicación lingüística, desde la perspectiva del hablante, como determinada estrategia encaminada a la consecución de cierto propósito y cuyo producto se plantea como problema, y desde la perspectiva del oyente, como las operaciones que éste debe realizar para resolverlo y responder en consecuencia. En este último caso, la interpretación discurre, a partir del problema planteado por cierta preferencia, en términos de formulación de hipótesis, comprobación de éstas y, en caso de resultar la prueba con éxito, captación del sentido real asociado a la expresión. Según esto, el ejemplo anterior (*Hace frío aquí, ¿no?*) primero es interpretado hipotéticamente en sentido literal (como una pregunta); esta interpretación, sin embargo, no supera después la prueba del contexto, por lo que la expresión en cuestión vuelve a ser interpretada en otro sentido (el de petición) y a sufrir la misma prueba, esta vez para pasarla con éxito.

2.2.3. Los «datos»

Es cierto, por otra parte, que tanto el planteamiento del problema comunicativo como su resolución descansan en determinados “datos” contenidos en los siguientes aspectos del proceso:

a) Las *formas lingüísticas* utilizadas: transportan los datos necesarios con que se ha formulado el sentido referido a aquello de que se habla, además de otros que actúan como pauta en la interpretación de la fuerza ilocutiva de la expresión. Así, *¡Cierra la ventana!*, habla de cierto hecho (“tú <- cerrar la ventana”), para lo que ciertos elementos lingüísticos han sido elegidos y dispuestos en determinada estructura, e indica que la fuerza ilocutiva es, en principio, una petición y orden (uso de imperativo, entonación, etc.).

b) El *contexto*⁹, que es entendido aquí con un sentido muy amplio, pues encubre todo lo que pudiera entrar en el ámbito de lo “consabido”: tanto lo que hablante y oyente de hecho comparten cognoscitivamente, cuanto lo que uno de ellos pueda suponer compartido en este

⁹ Vid.: E. Coseriu (1962).

aspecto por el otro. Por tanto, cabe hablar de datos contextuales referidos a: la *situación*, entendiéndola como el momento concreto espacio-temporal en que tiene lugar la comunicación lingüística; el *trasfondo de creencias compartidas*, es decir, todo el universo de conocimientos a los que la expresión puede aludir; la *competencia lingüística*, en tanto que funcionamiento del mecanismo latente con que se generan y comprenden las facetas gramaticales de la expresión (este conocimiento posibilita no pocos recursos metalingüísticos del intercambio lingüístico), y la *competencia comunicativa*¹⁰, posesión de las normas interactivas y textuales con que los usuarios construyen actos en uno y otro sentido (pragmática y constitución del “texto”).

Los datos ofrecidos por las realidades enumeradas muestran su presencia, siempre activa y eficaz, en cada momento del desarrollo de la comunicación lingüística, y lo hacen porque admiten la posibilidad de ser interpretados a modo de presuposiciones o implicaciones (no entramos aquí en distinción de ambos conceptos). Piénsese, como ejemplo, en las operaciones estratégicas realizadas por el hablante y en el proceso interpretativo que ha de seguir el oyente para que una emisión como *Hace frío aquí, ¿no?*, ya citada, tenga éxito.

2.2.4. Grice y el mecanismo de la comunicación

Es necesario, llegados a este punto, hacer algunas observaciones sobre los aspectos normativos de la competencia comunicativa. Se ha hablado de la existencia de principios y máximas, frente a la de reglas, y de actos, que no son más que el producto de aplicar los principios y máximas aludidos en cierto momento comunicativo. Ocupémonos ahora de unos y otras.

Fue Grice¹¹ quien delimitó el modelo hoy comúnmente aceptado con que dar cuenta de las acciones lingüísticas. Propone este autor explicar el proceso de comunicación con el lenguaje recurriendo al hecho de que los interlocutores siempre someten su conducta lingüística a ciertos principios y máximas. Así, todo intercambio comunicativo se fundamenta en el principio general de la *cooperación*, esto es, lo que hace que, primero, el hablante presuponga en el oyente una disposición positiva para recibir sus mensajes, y que, segundo, el oyente dé por supuesto que el hablante, respecto de lo que va a decir y hacer lingüísticamente, hace lo propio en términos previsibles. Tan fuerte es este principio que, llegado el caso de producirse cierta expresión a duras penas remisible al contexto comunicativo en que aparece, el oyente se resiste a pensar que no haya sido aplicado e intenta hallar, mediante algunas inferencias, el sentido “oculto”. Esta situación se ve claramente en el ejemplo siguiente:

(La situación corresponde a una comida habitual, en la que los participantes usualmente utilizan la sal sólo como condimento).

A: *¿Quieres pasarme la sal, por favor?*

B: *¿Para qué?*

La extrañeza de A ante la respuesta inesperada de B es inevitable en un primer momento; acto seguido A puede interpretarla, según otros muchos datos contextuales, como una negativa indirecta, una broma, etc. Por otra parte, la importancia de este principio, absolutamente necesario para que la comunicación llegue a realizarse, se percibe bien a tenor

¹⁰ Vid.: D. H. Hymes (1972).

¹¹ Vid.: P. H. Grice (1975), S. C. Levinson (1983, cap.3), Leech (1983, cap. 1 y 2), Lyons (1981, cap.9).

de los instrumentos de control comunicativo que las lenguas crean: no es extraño que los interlocutores comprueben si el principio es operante o no, especialmente cuando se plantean o inician los contactos lingüísticos (saludos; introducción de temas estereotipados, como el tiempo, las preferencias; estructuras fosilizadas del tipo *¿Estudias o trabajas?*, etc.), o en el transcurso de la comunicación (utilización de apéndices del tipo *¿No?*, *¿Comprendes?*, *¿Eh?*, etc., por parte del hablante, o el uso de signos como *sí, sí; claro; ajá*, etc., por la del oyente).

2.2.5. Principios y máximas

Hay que decir, por otro lado, que los principios no se agotan con el de cooperación (posiblemente el más general), sino que pueden instituirse otros (Leech¹² propone los de cortesía y tacto, por ejemplo); no entraremos, sin embargo, en esta cuestión.

Las máximas no son otra cosa que instrucciones generales encaminadas a obtener con la mayor eficacia los propósitos perseguidos por los principios. Grice distingue cuatro:

- a) *cantidad*: estipula que la contribución al proceso comunicativo tenga la información justa requerida (y no más o menos);
- b) *cualidad*: el hablante se compromete con la veracidad de lo expresado;
- c) *relación*: la contribución ha de ser relevante respecto del marco contextual en que tiene lugar y se inserta;
- d) *modo*: la expresión debe adecuarse al estilo requerido en cada momento, en el que se evitarán la oscuridad y la ambigüedad, y se procurarán la claridad y el orden.

Los siguientes ejemplos muestran cómo pueden ser aplicadas:

(El contexto induce a hablar de fechas concretas).

A: *¿Sabes cuándo se casaron Pepita y Luis?*

B: *En octubre, creo.*

La contribución de B sigue las recomendaciones de todas las máximas a excepción de la de cantidad, ya que ofrece una información menor que la solicitada (se pide una fecha); sin embargo, ello no significa que se rompa el principio general de cooperación: A advierte que B, sin dejar de cooperar, ha resuelto una contradicción existente entre dar la cantidad justa de información y la veracidad de ésta, infringiendo la máxima de cantidad, y por esto infiere que B no dispone de la totalidad de la información requerida.

(En un concierto, tras la interpretación de cierta obra).

A.: *Toca bien, ¿eh? ¿A que toca bien? Es bueno, ¿eh?*

B.: *Sí... Solfea bien, sí.*

En este caso la contribución de B se resuelve de otro modo. Si opta por decir que sí y dar la razón a A, se muestra generosamente cooperativo, aunque a costa de infringir las máximas de cantidad y cualidad, pues el concertista, en su opinión, no es tan bueno como pretende A; si expresa su absoluta disconformidad con lo propuesto por A, pone en peligro hasta cierto punto la cooperación y el tacto (recuérdese que éste puede ser instituido como principio general). El resultado es que decide ser cortés: respeta la máxima de cualidad

¹² Leech (1983, cap. 2).

(información veraz) y viola la de cantidad (no es posible admitir la bondad del concertista). A infiere que B evita el rechazo directo.

2.2.6. Aplicación de las máximas

Resulta evidente que la aplicación de los principios y las máximas depende sobre todo de la finalidad que pretende conseguir el usuario, quien deberá en cada caso construir la estrategia más adecuada. Por esto, no es extraño que haya colisiones y que éstas sean resueltas del modo que el hablante considere más oportuno a sus intereses. El oyente, por su parte, llega a ser consciente de esta situación al interpretar la expresión y obra en consecuencia. No obstante, conviene aclarar que, pese a mantenerse tanto el carácter general de estos principios y máximas como la flexibilidad con que se conjugan en manos de los hablantes, toda lengua (toda cultura, toda comunidad) instituye a su arbitrio los procedimientos con que realizarlos (el español manifiesta la cooperación con categorías diferentes de las que al efecto instituye el japonés, por ejemplo), e incluso puede llegar a jerarquizar el uso de las máximas (si hay que transgredir una, que sea la de cantidad antes que las demás, por ejemplo; en algún que otro lugar de Italia se ha registrado la norma de preferirse dar información falsa a no dar ninguna; en Malasia es común dar siempre menos información de la que haya sido solicitada). Los principios y máximas, pues, muy posiblemente son de naturaleza universal, pero cada lengua los concreta a su modo.

3. ACTOS DE HABLA *VERSUS* MÁXIMAS

Llegados a este punto, retornamos a los actos de habla (que constituyen el objetivo primordial de la pragmática, *grasso modo* considerado), para comprobar que pueden ser asimilados sin demasiadas trabas a la concepción griceana. En efecto, las pretendidas reglas de Searle (condiciones preparatorias, reglas de sinceridad, esenciales, etc.), que permiten diferenciar unos de otros y, consecuentemente, clasificarlos, no son otra cosa que presuposiciones o implicaciones generadas en cada caso por la relación que las formas lingüísticas del enunciado llegan a mantener con el contexto. Así, la expresión *¡Cierra la ventana!*, efectivamente realizada en cierto momento comunicativo, obliga a pensar que el hablante, antes de emitirla, sopesó los datos del contexto, esto es, debió percibir, por ejemplo, que tenía autoridad sobre el oyente, que éste podía realizar la acción de cerrar la ventana y no presentaba atisbo alguno de cerrarla por su cuenta, que existía una ventana, que ésta estaba abierta, que hacía frío, etc. Estos mismos datos son percibidos por el oyente, quien, a tenor de ellos, interpretará cabalmente la expresión aludida. En el caso concreto que nos ocupa, además, algunos rasgos gramaticales condensan no pocas de estas realidades: el imperativo y la entonación, con lo que la interpretación resulta más fácil. Pero esto no ocurre en otras muchas ocasiones, o, lo que es igual, la forma lingüística de la expresión da pistas muy ambiguas sobre la fuerza ilocutiva. Es lo que normalmente se ve en el caso de los actos de habla indirectos: la expresión *Se los traigo mañana* (se dejan a un lado por el momento las posibles peculiaridades entonativas que pueda adoptar), fuera de contexto, admite varias interpretaciones: aseveración, promesa o advertencia. La selección del acto que deba realizarse depende de la intención del hablante y de cómo ésta se conforme a las exigencias del contexto. En uno y otro caso, tal como puede apreciarse, es el acoplamiento de la expresión con el contexto lo que siempre define el acto realizado y lo diferencia de otros.

3.1. Dinamismo y fijeza de las acciones lingüísticas

Por otra parte, si tenemos en cuenta que, mediante la repetición y la memoria, se forjan y fijan determinados patrones de comportamiento, es lógico pensar que suceda lo mismo en el proceso de la comunicación y que, consecuencia de ello, al igual que hablamos de modelos y reglas gramaticales, lleguen las acciones lingüísticas (los actos de habla) a responder a esquemas de cierta fijeza. Cada uno de estos esquemas respondería a determinado conjunto de presuposiciones e implicaciones y constituiría un patrón más o menos estereotipado de conducta verbal, el cual, caso de responder en cierto momento a las exigencias interactivas del hablante y a las del contexto en que deba realizarse, definirá el carácter ilocutivo de la expresión. Además es justamente esta realidad lo que posibilita la clasificación de los actos y la determinación de los rasgos que los definen y diferencian. No se piense, sin embargo, que se ha retornado al punto de partida sin que nada haya cambiado. Los actos admiten una y otra tipificación, sin duda, pero ello tiene ciertos límites: los impuestos por la naturaleza del mismo dinamismo comunicativo. Lo importante para hablantes y oyentes, en principio, no es disponer de tales o cuales actos estrictamente delimitados (como al parecer es el caso de las reglas gramaticales), sino de principios que controlen sus estrategias comunicativas. Lo que cuenta es el planteamiento y reconocimiento de estas estrategias, y no los productos, casuales o convertidos en rutinas, que resultan de la aplicación de ellas (los actos de habla). Esto no obsta, por otro lado, para que pueda discutirse, *a posteriori*, si a determinado enunciado se le puede catalogar como este o aquel acto, o para que sea reconocida la existencia de algunos estereotipos de actuación (por ejemplo, aseveraciones, preguntas y órdenes): los conformados y memorizados por el uso y la economía de todo proceso comunicativo, los que tienden a gramaticalizar algunos de sus rasgos de contenido (piénsese en el *modo* de las oraciones, en ciertos recursos entonativos o en la presencia de formativos pragmáticos como *por favor, francamente, ¿no?*, o de verbos “performativos” (*prometo..., juro..., etc.*).

4. LA PRAGMÁTICA

Podemos, ya, intentar definir, aunque sea a grandes rasgos, el conjunto de fenómenos de los que intenta dar cuenta la pragmática. Sin perjuicio de otras muchas propuestas existentes, aquí hemos considerado la pragmática como teoría de la comunicación lingüística. Esta teoría, por un lado, depende de la teoría lingüística en todo lo que ésta tenga que ver con el significado oracional y, por otro, debe ofrecer un modelo que aprehenda, del modo más adecuado posible, cómo el oyente determina lo que el hablante ha dicho y cómo reconoce la fuerza ilocutiva tanto “directa” como “indirecta”. La pragmática, además, debería constituir parte de la base en que se asientan teorías más concretas, como son las que explicitan la formación discursiva o textual, y cumplir este requisito sin confundirse con ellas, del mismo modo en que la teoría lingüística no se identifica con la pragmática.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUSTIN, J. L. (1962), *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press. (Trad. esp.: *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona, Paidós, 1982.)
- COLE, P., MORGAN, J. L. (eds.) (1975), *Syntax and Semantics*. Vol. 3: *Speech Acts*. New York: Academic Press.
- COSERIU, E.: “Determinación y entorno”, en *Teoría del lenguaje y lingüística general*. Madrid: Gredos, 1962; pp. 283- 323.
- FRASER, B., (1983), “Pragmatics”, en Richards (1983), pp. 29- 60.
- GRICE, H. P. (1975), “Logic and conversation”, en Cole & Morgan 1975, pp. 41-58.
- HYMES, D. H. (1972), “On communicative competence”, en Pride, J. B., Holmes, J: (eds.), *Sociolinguistics*. Harmondsworth: Penguin.
- LEECH, G. (1982), *Semantics*. Harmondsworth: Penguin (2ª ed. corr. y aum.).
- LEECH, G. (1980), *Explorations in Semantics and Pragmatics*. Ámsterdam: John Benjamins.
- LEECH, G. (1983), *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- LEVINSON, S. C. (1983), *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LYONS, J. (1977), *Semantics*. Cambridge: Cambridge University Press. (Trad. esp.: *Semántica*. Barcelona, Teide, 1980.)
- LYONS, J. (1981), *Language, Meaning and Context*. Londres: W. Collins. (Trad. esp.: *Lenguaje, significado y contexto*. Barcelona: Paidós, 1983.)
- PARRET, H, SBISÁ, M., VERCHUEREN, J. (1981), *Possibilities and Limitations of Pragmatics*. Ámsterdam: John Benjamins.
- PARISI, D., CASTELFRANCHI, C. (1981), “A goal analysis of some pragmatic aspects of language”, en Parret, Sbisá & Verschueren (1981), pp. 551-568.
- RICHARDS, J. C., SCHMIDT, R. W. (eds.) (1983), *Language and Communication*. Londres: Longman.
- SEARLE, J. R. (1969), *Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press. (Trad. esp.: *Actos de habla*. Madrid: Cátedra, 1980).
- SEARLE, J. R. (1979), *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.