

# LOS FENÓMENOS DE INTERFERENCIA PRAGMÁTICA

M. VICTORIA ESCANDELL VIDAL  
UNED

## 1 . INTRODUCCIÓN: LA PRAGMÁTICA Y LA ENSEÑANZA DE LENGUAS

La metodología que se ha impuesto en la enseñanza de lenguas en los últimos años ha puesto de moda la palabra *pragmática* también entre quienes se dedican a la difícil tarea de enseñar una lengua extranjera. Efectivamente, los métodos comunicativos han propugnado vehementemente la necesidad de orientar la enseñanza desde una perspectiva más pragmática y hacia una perspectiva más pragmática. Los nuevos enfoques se alzan, así, contra aquella otra manera de concebir la enseñanza que había predominado durante años y que habla dado prioridad absoluta a las cuestiones de naturaleza gramatical. Parece, por tanto, que en el terreno de la metodología de la enseñanza de lenguas los enfoques de naturaleza pragmática se han revelado más útiles y adecuados, y cuentan ya por derecho propio con un lugar muy destacado en este sector. Éste es, por tanto, uno de los sentidos en que el término *pragmática* puede relacionarse con la enseñanza.

Ahora bien, creo, con todo, que éste no es el único sentido en que la Pragmática puede tener algo que decir; y me atrevería a afirmar, incluso, que no es ni siquiera el aspecto más importante. Me parece que hay otro sentido, mucho más profundo, en el que la adopción de una perspectiva pragmática puede tener un enorme interés en la enseñanza: me refiero al terreno mismo de la descripción y la explicación de los usos de la lengua.

En efecto, hay un gran número de fenómenos cuya explicación escapa a los mecanismos de la gramática, y cuyo análisis requiere, por tanto, un enfoque que tenga en cuenta todos los factores extralingüísticos que intervienen en la comunicación: es decir, ni todo puede explicarse desde un punto de vista exclusivamente gramatical, ni todo puede explicarse desde un punto de vista exclusivamente pragmático. Gramática y Pragmática son, en sus supuestos básicos, dos perspectivas de estudio radicalmente independientes; ahora bien, independencia no significa, en modo alguno, antagonismo. Creo que la relación que debe existir entre el enfoque gramatical y el enfoque pragmático no debe ser de oposición, sino de integración y de complementariedad. La realidad es muy compleja y así lo requiere: para obtener una explicación cabal y completa de muchos hechos, es necesario no desdeñar ninguno de los dos puntos de vista.

Pero, sin duda ninguna, uno de los aspectos en los que la necesidad de adoptar un enfoque pragmático se hace más patente es el que se refiere a la manera en que la cultura y la organización social nativa de quienes aprenden una lengua extranjera determinan y condicionan el uso de la lengua objeto de aprendizaje. El carácter externo al sistema lingüístico de estos principios los convierten en típicos objetos de estudio de la Pragmática.

Efectivamente, los factores socio-culturales son, claramente, ajenos a la lengua misma; sin embargo, su influencia sobre el comportamiento verbal es extraordinaria, y es la que da lugar a la mayoría de los fenómenos que suelen agruparse bajo la denominación de *interferencia pragmática*. Las interferencias pragmáticas no siempre resultan fáciles de detectar o de prever; y, sin embargo, sus efectos son, en la mayoría de los casos, mucho más graves que los producidos por las interferencias gramaticales. Éste es, precisamente, el aspecto del que me voy a ocupar; pero antes de centrarnos en este tema, repasaremos brevemente algunas nociones básicas de Pragmática, para pasar, luego, a tratar con más detalle los distintos tipos de fenómenos de interferencia pragmática, sus características y sus efectos en la comunicación.

## 2. LOS FACTORES EXTRALINGÜÍSTICOS EN LA COMUNICACIÓN VERBAL

Como es bien sabido, la Pragmática estudia los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación. Se trata, pues, de una disciplina que toma en consideración los factores extralingüísticos que determinan el uso de la lengua, precisamente todos aquellos factores de los que no puede ocuparse la gramática. Será pragmático, por tanto, cualquier análisis que recurra a conceptos como los de *emisor*, *destinatario*, *intención comunicativa*, *situación*, *contexto*, *relación social* o *conocimiento del mundo*.

El *emisor* es la persona que produce intencionalmente una expresión lingüística en un momento dado, ya sea oralmente o por escrito. El *destinatario* es la persona a la que se ha dirigido un mensaje; no es, por tanto, un receptor cualquiera, o un oyente ocasional: alguien que capta por casualidad una conversación no es su destinatario. El destinatario es siempre el receptor elegido por el emisor, y para él está específicamente construido el mensaje. Como veremos más adelante, una de las más importantes tareas del emisor consistirá en analizar y evaluar adecuadamente las circunstancias que concurren en su

interlocutor para poder “calcular” con éxito su intervención.

La *situación* incluye todo aquello que, física o culturalmente, rodea al acto mismo de enunciación. Así pues, además de las coordenadas de espacio y tiempo, la situación comprende la conceptualización que de ella hacen los interlocutores y las expectativas que ésta genera en los participantes en la interacción.

El *contexto* abarca todo el conjunto general de representaciones del mundo que hacen los hablantes, y que están determinadas empírica, social o culturalmente: contiene, por tanto, conocimientos, creencias, supuestos, opiniones..., desde lo más objetivo hasta lo más subjetivo, desde los conocimientos científicos o las opiniones estereotipadas hasta la visión del mundo que impone la pertenencia a una determinada cultura.

La *intención* es una relación dinámica, de voluntad de cambio, que liga al emisor, al destinatario, a la situación y al contexto. Funciona como un principio regulador de la conducta en el sentido de que conduce al emisor a utilizar los medios que considere más idóneos para alcanzar sus fines. Desde el punto de vista del destinatario, el reconocimiento de la intención de su interlocutor constituye un paso ineludible para la correcta interpretación de los enunciados.

Por último, hay que tener en cuenta cuál es la *relación social* que existe entre los interlocutores. Por el mero hecho de pertenecer a una organización humana con una estructura social, cualquier interacción entre dos individuos adquiere carácter social, y pasa a depender de principios de naturaleza también social. El papel de los principios sociales en la comunicación es fundamental, ya que -como dijimos- el emisor construye su enunciado a la medida del destinatario.

La conjunción de todos estos factores constituye el marco dentro del que se desarrolla la comunicación. y permite caracterizar de manera bastante precisa una situación comunicativa concreta frente a cualquier otra. Resulta decisivo, por tanto, cuál sea el valor que adquiera cada uno de estos elementos. Podemos seleccionar un valor fijo para uno de ellos, y valores variables para los demás: por ejemplo, si analizáramos todos los enunciados producidos por un único emisor, tendríamos una constante (el emisor) y muchas variables (destinatario, situación, contexto, intención, relación social): y lo mismo ocurriría si estudiáramos cómo se comportan ante una misma situación diferentes participantes.

Podemos elegir como constante uno o varios de los elementos. Podemos estudiar, por ejemplo, la realización de un mismo tipo de intención comunicativa por parte de hablantes diferentes y en situaciones diferentes para comprobar cómo, a igual intención, los demás factores determinan variaciones significativas en el modo en que los distintos tipos de emisores diseñan su estrategia de interacción. Pero podemos también hacer que sean constantes la situación y el emisor, para ver cómo éste se ajusta a los diferentes tipos de destinatarios y de situaciones ... Las posibilidades de análisis son, pues, muy variadas. Ahora bien, tanto la naturaleza de los factores que se tomen en consideración como su número constituyen un marco constante que es precisamente el que permite comparar estudios diferentes y establecer generalizaciones interesantes desde el punto de vista teórico.

### 3. CULTURAS DIFERENTES, CONTEXTOS DIFERENTES

Sin duda ninguna, todo sería mucho más fácil para todos nosotros si las lenguas sólo difirieran entre sí en lo que se refiere a la gramática. Si así fuera, aprender una segunda lengua consistiría simplemente -como imaginaron algunos de los métodos de enseñanza antiguos- en aprender el vocabulario y las reglas gramaticales de esa lengua.

Sin embargo, sabemos que las cosas no son tan sencillas: las lenguas difieren entre sí no sólo en lo gramatical, sino también en todos aquellos aspectos de su uso que están determinados por factores no estrictamente gramaticales, es decir, en los aspectos pragmáticos. Por tanto, comunicarse eficazmente en una lengua no consiste sólo en conocer y manejar bien su gramática, sino que implica también hacerse con un dominio adecuado de un complejo conjunto de conocimientos de naturaleza extragramatical.

Hemos dicho que el contexto comprende el conjunto general de representaciones del mundo hechas por los hablantes, y determinadas empírica, social o culturalmente. Esto significa que cada individuo construye un conjunto particular de supuestos y de representaciones del mundo de acuerdo con su propia experiencia vital: pero significa también que los miembros de una misma cultura y de una misma sociedad comparten un amplio conjunto de supuestos y de conceptualizaciones del mundo y de las relaciones interpersonales, y que ese conjunto está determinado precisamente por su pertenencia a una cultura específica.

Efectivamente, como señalan Janney y Arndt (1992:31), crecer como miembro de una cultura comporta, entre otras cosas, el aprender a percibir, pensar y comportarse como los demás miembros del grupo. Cada cultura establece sus propios principios, de modo que sus miembros acaban desarrollando un estilo de interacción particular. Esto es así porque sus integrantes comparten una serie de supuestos básicos sobre un conjunto de aspectos que resultan centrales para la comunicación:

- 1) Necesidades básicas, sentimientos, motivos, intenciones... y modo de inferirlos a partir del comportamiento.
- 2) Grupos sociales (con su correspondiente valoración positiva o negativa), y modos de mostrar intimidad o distancia.
- 3) Dinámica básica de la relación interpersonal.
- 4) Sistemas verbal y gestual de comunicación, y modo de usarlos para evitar conflictos.

Estos supuestos de naturaleza social y cultural gobiernan permanente y automáticamente la interacción. Su grado de fijación es tan grande que no pueden ser fácilmente modificados por otros supuestos que entren en contradicción con ellos. En este aspecto, los principios determinados culturalmente difieren de manera ostensible de las representaciones adquiridas como fruto de la experiencia individual, que sí se modifican con facilidad siempre que haya pruebas suficientes.

Pues bien, este grado de fijación de los supuestos socio-culturales de base y el carácter automático de su funcionamiento se convierten en la principal fuente de fracaso en la

comunicación intercultural, ya que cualquier comportamiento, verbal o no, que no se ajuste a los patrones esperados se interpreta inmediatamente no como fruto del desconocimiento de las normas, sino como una conducta voluntariamente malintencionada o descortés. Imaginen las extraordinarias repercusiones que esto tiene en la enseñanza de una lengua extranjera.

## 4. LA INTERFERENCIA PRAGMÁTICA

El concepto de *interferencia* proviene, como saben, del análisis contrastivo, y alude a la transferencia a la lengua objeto de aprendizaje de los hábitos verbales de la lengua materna o incluso de otra segunda lengua aprendida con anterioridad. Las interferencias pueden afectar a cualquier parcela del uso de la lengua, desde lo más sistemático a lo más externo. La interferencia es *gramatical* cuando lo que se transfiere son propiedades o reglas características de la fonología, la morfología, la sintaxis o la semántica. Y se produce una interferencia *pragmática* cuando quienes aprenden otra lengua aplican a ésta los supuestos y las pautas de conducta que rigen en otra lengua adquirida. La reflexión sobre las interferencias que se producen dentro del ámbito gramatical cuenta ya con una tradición relativamente larga; los estudios sobre interferencia pragmática son, en cambio, mucho más recientes.

Para establecer tipos diferentes de interferencias pragmáticas, Thomas (1983) aplicó la distinción de Leech (1983) entre *Pragmalingüística* y *Sociopragmática*. La Pragmalingüística se ocupa del estudio de los recursos lingüísticos particulares que proporciona una lengua dada para transmitir los diferentes tipos de ilocuciones. La Sociopragmática, por su parte, se ocupa de estudiar cómo las conceptualizaciones de tipo social o cultural determinan el uso lingüístico.

### 4. 1. INTERFERENCIAS PRAGMALINGÜÍSTICAS

En consecuencia, constituirá una *interferencia pragmalingüística* el uso en una lengua de una fórmula propia de otra, con un significado del que carece en la primera. O, en palabras de Thomas (1983: 101)

*Transferencia de estrategias de actos de habla de una lengua a otra; o también {transferencia} de enunciadas sintáctica o semánticamente equivalentes, que, por diferente sesgo interpretativo, tienden a transmitir una fuerza ilocutiva diferente en la otra lengua.*

Por su misma naturaleza, la *interferencia pragmalingüística* afecta muy especialmente a los aspectos más convencionalizados y más ritualizados de las relaciones interpersonales. Efectivamente, es fácil observar cómo cada cultura ha ido especializando un conjunto propio de fórmulas más o menos fijas para interactuar en ciertas situaciones preestablecidas y asegurar, así, una interacción fluida y sin malentendidos: es el caso, por ejemplo, de los saludos, despedidas, felicitaciones..., etc. El conocimiento y el uso adecuado de las fórmulas propias de cada comunidad constituyen, pues, uno de los objetivos centrales del aprendizaje de una lengua.

Por su naturaleza misma -es decir, dado que están siempre asociadas con fórmulas fijas-, las

interferencias pragmalingüísticas pueden resultar en ocasiones relativamente fáciles de detectar, sobre todo si se conocen cuáles son las rutinas comunicativas de la cultura de la que procede la interferencia.

El cine y la literatura han recurrido con frecuencia al uso de la interferencia pragmalingüística como medio de caracterizar a los personajes "exóticos": suele ser habitual que los orientales se dirijan a su interlocutor occidental utilizando fórmulas de tratamiento típicas de su cultura y llamándole, por ejemplo, *honorable señor*, *noble extranjero*; o que incluso añadan algún tipo de morfema honorífico propio de su lengua (como, por ejemplo, el sufijo japonés *-san*) al nombre o al apellido de éste, y lo mismo cabe decir de los saludos y despedidas del tipo de

*Tu honorable presencia ha traído un rayo de sol a humilde morada,*

o

*¡Que Alá te proteja! ¡Que Alá guíe tus pasos!*

En estas situaciones un mínimo conocimiento de la cultura, junto al conocimiento de la situación comunicativa en que se emite la fórmula, bastan para hacer inteligible la intención con que se emite. Otras veces, sin embargo, las cosas no son tan sencillas. Si en un encuentro casual en la calle, oyéramos que uno de los participantes se dirige a su interlocutor con una expresión como

*¿Va usted a comprar arroz?,*

y éste le contesta

*Sí, he sido tan egoísta*

probablemente nos sentiríamos algo perplejos ante este extraño diálogo y tenderíamos a pensar -qué sé yo- que se trata de agentes secretos que intercambian sus respectivas contraseñas. Sin embargo, en realidad estamos simplemente ante dos correctos ciudadanos que se saludan en la calle utilizando una fórmula tradicional de varias culturas orientales, como la china o la vietnamita. Por tanto, en su contenido elocutivo, este intercambio no es diferente de nuestro

- *¿Cómo está usted?*

- *Bien, gracias.*

lo que varía, evidentemente, es el conjunto de medios lingüísticos utilizados para transmitirlo. Esta fórmula de saludo se puede adaptar de acuerdo con las situaciones o los momentos del día: por la mañana se utiliza

*¿Ha comido usted arroz?*

por la noche,

*¿Ha cenado usted?*

y si uno viene de la compra,  
*¿Ha comprado usted arroz?*

La utilización de esta familia de expresiones como saludo se entiende bien si tenemos en cuenta que en las culturas orientales el arroz -es decir, la posibilidad de comprarlo y de comerlo- está indisolublemente ligado al bienestar, de modo que no es extraño que se convierta en una manera ritual de interesarse por el interlocutor.

La interferencia se hace todavía más difícil de detectar cuando lo que varía de una cultura a otra no es sólo la fórmula, sino sobre todo el significado asociado a ella. Una expresión para nosotros tan inofensiva y cortés como

*¿Puede usted pasarme la sal?*

puede crear un serio conflicto si el interlocutor es, por ejemplo, tailandés. Éste entenderá perfectamente el contenido de la expresión, pero le parecerá que es manifiestamente descortés, ya que está poniendo en duda su capacidad de realizar una acción tan simple como la que se solicita. Curiosamente, la fórmula tai:

*Ayúdeme a coger la sal*

produciría en nosotros un efecto parecido, ya que tenderíamos a interpretar el uso del imperativo en este caso como una imposición, y no como una petición cortés.

Lo que varía en estos casos es, por tanto, la interpretación del enunciado y, sobre todo, la valoración social que éste recibe.

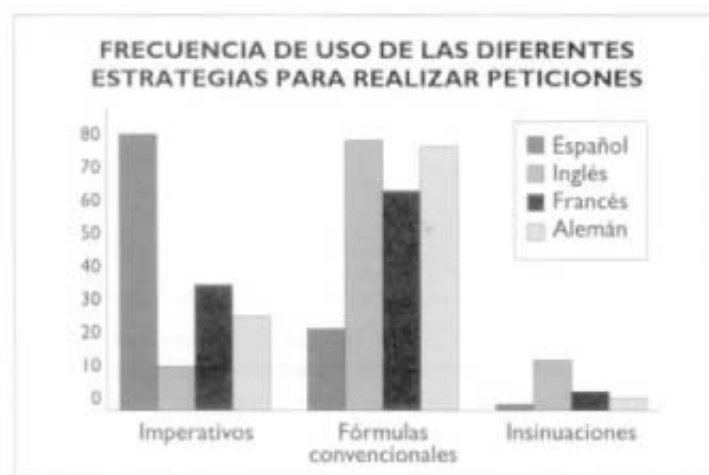
Pero no hace falta -desde luego- irse a las culturas orientales para encontrar ejemplos de interferencia de este tipo. Las sociedades eslavas -rusa, polaca, serbocroata- no conocen tampoco la fórmula interrogativa con *poder* para realizar peticiones, y utilizan también el imperativo. Aunque no le dan a nuestra fórmula una valoración negativa, como los tailandeses, sí les parece, de todos modos, difícil de entender, y de hecho les impide reconocer con claridad la intención con que fue emitida. Para nosotros su estilo de interacción puede resultar, en muchas ocasiones, demasiado directo y poco cortés. Enseñar una lengua como el español a los miembros de estas culturas supondrá, por tanto, no sólo hacerles conocer las formas que se emplean en la nuestra, sino especialmente enseñarles a ajustar sus esquemas de valoración asociados.

Hay todavía un aspecto más sutil en que pueden producirse interferencias pragmalingüísticas: es el relativo a la frecuencia de uso de las diferentes estrategias que pueden utilizarse para realizar un mismo tipo de acción. Tomemos el caso de las peticiones. Como sabemos, hay tres estrategias fundamentales para realizarlas: el imperativo, las fórmulas convencionales (del tipo de *¿Puedes pasarme la sal?*) y las insinuaciones. Estas estrategias están, de un modo u otro, disponibles en todas las lenguas: varía, en todo caso, la interpretación pragmática que reciben. Pues bien, incluso en lenguas de culturas semejantes se observan diferencias a veces muy notables en la manera en que sus hablantes distribuyen el uso de cada una de tales estrategias. Pensemos, por ejemplo, en el uso de una fórmula interrogativa con *poder*, que es común a un grupo de lenguas y que se interpreta en todas ellas como una petición cortés; pues bien, ante una misma situación y un mismo

interlocutor, los miembros de las diferentes comunidades la utilizarán con una frecuencia diferente.

Veamos, para ilustrar este fenómeno, algunos datos que provienen de los estudios realizados por Blum-Kulka, House y Kasper (1989). Sus investigaciones se hicieron sobre unos 700 informantes de cinco lenguas distintas, y son una excelente fuente de datos para estudiar las diferencias interculturales en lo que se refiere a la comunicación.

El gráfico que tienen a continuación muestra la distribución de las frecuencias de uso de cada una de las tres estrategias de petición antes mencionadas ante una misma situación comunicativa entre dos estudiantes que comparten un piso: uno debe pedirle al otro, que el día anterior ha dado una fiesta, que limpie la cocina.



Las diferencias que se observan son realmente llamativas. En lo que se refiere al uso de los imperativos, el contraste más notable es el que se establece entre español e inglés: mientras que el español llega hasta un 75%, el inglés apenas sobrepasa el 10%; el francés alcanza el 35%, y el alemán supera el 25%. Estos porcentajes muestran que ante una misma situación, los hablantes de español utilizaron aproximadamente ¡siete veces más! imperativos que los ingleses, tres veces más que los alemanes, o dos veces más que los franceses.

En el uso de fórmulas convencionales indirectas la situación es la inversa: el español no alcanza el 25%, mientras que el inglés, al igual que el alemán, supera el 70%, y el francés tampoco está lejos de este porcentaje. Ello significa que, en la misma situación, los hablantes de las otras lenguas multiplican por tres nuestras cifras de uso de fórmulas convencionales indirectas.

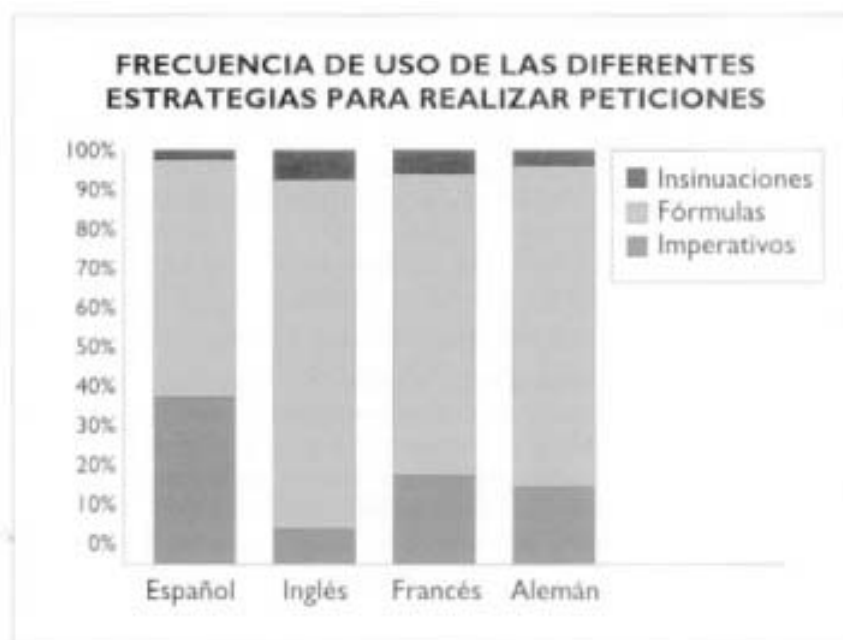
Las insinuaciones presentan una situación en la que el inglés supera ampliamente a las otras lenguas: llega hasta el 16%, mientras que las demás apenas alcanzan el 5%.

Las diferencias en los porcentajes de uso de los tres tipos de estrategias ante una misma situación resultan, como decíamos, realmente notables.

El gráfico siguiente muestra la distribución general de frecuencias de estas mismas tres estrategias para realizar peticiones: es la media para cada idioma y para cada tipo de



estrategia, independientemente de cuáles hayan sido los participantes, la relación entre ambos o la situación comunicativa concreta.



El análisis de estos datos muestra claramente que mientras que francés y alemán no presentan diferencias destacables en su estilo de interacción, español e inglés ilustran tendencias bien dispares, tanto entre sí, como en relación con las otras dos lenguas: la frecuencia de uso del imperativo en español multiplica por dos la de francés y alemán, y por cuatro la del inglés.

Esta diversidad permite suponer que son muy altas las posibilidades de que se produzcan interferencias pragmalingüísticas entre los miembros de cualquiera de estas comunidades que aprendan la lengua de otra de ellas. El hecho de que las estrategias sean comunes, en lo que a su estructura formal respecta, hace mucho más difícil detectar la interferencia. porque en realidad la estrategia utilizada sí puede emplearse en esa lengua y con esa misma interpretación. Pero cuando la estrategia utilizada no es la mayoritaria en la lengua, es esperable que su uso pueda llevar asociadas connotaciones diferentes de las que tendría en la lengua materna del emisor y que, por lo tanto, éste no conoce y no domina.

#### 4.2. INTERFERENCIAS SOCIOPRAGMÁTICAS

Si las interferencias pragmalingüísticas son, en ocasiones, difíciles de detectar, mucho más difícil aún es ser consciente de los factores que pueden dar lugar a las interferencias sociopragmáticas, ya que éstas no se asocian al uso de fórmulas más o menos específicas, sino a la manera en que los miembros de cada cultura conceptualizan la conducta adecuada y las relaciones sociales entre los participantes en la interacción. Las *interferencias sociopragmáticas* consisten, por tanto, en el traslado a otra lengua de las percepciones sociales y las expectativas de comportamiento propias de otra cultura.

Comencemos examinando un ejemplo muy conocido. Los estudios de Pragmática recogen habitualmente las diferencias que existen en la conceptualización que cada cultura hace de lo que es ofrecer un regalo. Como es sabido, las sociedades orientales suelen hacerlo enfatizando insistentemente su poco valor y afirmando que es una ofensa ofrecerlo. Desde nuestra perspectiva occidental, esa forma de comportamiento resulta, en cierto sentido, contradictoria, ya que si se ofrece un regalo, se supone que es para agradar al otro, de modo que, aunque no conviene exagerar su valor, tampoco parece adecuado rebajarlo exageradamente.

En cambio, en las sociedades orientales, la explicación de este comportamiento responde a dos principios. Por un lado, está presente la consideración de que recibir un regalo puede resultar "molesto" o "incómodo" para el otro, en el sentido de que implica imponerle que sienta y que exprese cierta dosis de agradecimiento, e incluso le impone el deber moral de tener que corresponder: por ello, cuanto menor se considere el valor del regalo, menores serán las obligaciones para el interlocutor. Por otro lado, opera el sentido de la modestia, que les obliga a no ensalzar nada de lo suyo: ésta es la misma razón, por ejemplo, por la cual si un chino presenta a su hija a unos conocidos, deberá decir de ella que es fea, torpe e ignorante.

Es cierto que entre nosotros tampoco es infrecuente que uno tienda a minimizar sus cosas, de modo que es bastante normal acompañar el regalo con expresiones como

*¡Bah! Es una tontería*

La diferencia, sin embargo, radica en que nosotros lo decimos "con la boca pequeña" -si se me permite la expresión-, y de hecho no solemos albergar la intención, ni mucho menos, de llegar al grado de insistencia de los miembros de otras culturas. Por lo tanto, los orientales que estudien español (o muchas otras lenguas) tendrán que acostumbrarse a que si alguien les ofrece un regalo, no está fuera de lugar que lo haga diciendo cosas como

*Espero que te guste*

*Te lo he comprado con mucha ilusión*

que, en realidad, no pretenden ensalzar el regalo o su valor, ni incrementar la deuda, sino más bien mostrar al otro buena disposición y ganas de agradarle: la transmisión de estos sentimientos positivos tiene, para nosotros, un valor claramente superior a la posible imposición que se le pueda crear al destinatario. Los estudiantes orientales tendrán que acostumbrarse a producir ellos mismos expresiones de este tipo o, por lo menos, a limitar mucho las suyas, si no quieren que su comportamiento pueda originar malentendidos.

Las diferencias entre las culturas pueden afectar también al contenido y a la estructura de una ilocución. Por ejemplo, para expresar gratitud, en las culturas occidentales basta con hacerlo de manera explícita, diciendo

*Gracias*

*Te lo agradezco mucho*

y otras expresiones por el estilo. En cambio, las sociedades orientales -la japonesa, por ejemplo- sienten la necesidad de acompañar el agradecimiento con una disculpa, de modo que suelen añadir

*Lo siento.*

De un modo semejante a lo que ocurría en el caso del regalo, la disculpa pretende reconocer y compensar el esfuerzo que haya tenido que realizar el interlocutor para llevar a cabo la actuación que se agradece. Es verdad también que nosotros podemos agradecer un favor con una expresión que incluya una disculpa, como por ejemplo

*¡Mil gracias! ¡Cuánto siento que te hayas molestado!*

Sin embargo, ésta no es la estructura canónica de los agradecimientos, de modo que las expresiones de este tipo estarán, en todo caso, limitadas a algunas situaciones particulares.

Lo interesante aquí no es, por tanto, qué fórmula se usa, sino cuál es la estructura interna misma del acto realizado: es decir, mientras que para nosotros la expresión de gratitud prototípica consta sólo del componente central o nuclear (esto es, de la expresión explícita del agradecimiento, y nada más), en las culturas orientales este mismo acto tiene necesariamente dos partes: la expresión de gratitud y la disculpa. La interferencia radica, pues, en que los orientales muestran una marcada tendencia a producir en otras lenguas expresiones de agradecimiento con el contenido y la estructura propios de su cultura.

La presencia de la disculpa como parte necesaria del acto de agradecer en las sociedades orientales es, en realidad, reflejo de una diferencia mucho más profunda, que afecta a la conceptualización general del agradecimiento. Esta diferencia haría previsible que fueran distintas también las situaciones en que se requiere la expresión explícita de gratitud. Y esto es precisamente lo que ocurre.

Efectivamente, los principios que organizan la interacción en la mayoría de las culturas orientales hacen que sus miembros conciban la necesidad de expresar agradecimiento como una situación, en cierto modo, excepcional; es decir, se trata de una situación en la que operan muchas limitaciones, que derivan no tanto de la naturaleza de la acción que podría merecer el agradecimiento, sino sobre todo del tipo de relación social que exista entre los interlocutores.

Las relaciones sociales entre los interlocutores se definen de acuerdo con dos tipos diferentes de rasgos: inherentes y transitorios. Entre los rasgos inherentes se encuentran todos aquellos que el individuo posee como tal: edad, sexo, relación de parentesco, clase social... Entre los rasgos transitorios hay que destacar los que derivan de la adscripción social a una categoría (es decir, de cualquier tipo de situación contingente), y, entre otros, la profesión que se desempeña. Pues bien, ambas vertientes tienen su influencia en la determinación de las condiciones que hacen o no esperable la expresión verbal del agradecimiento.

Entre las relaciones inherentes, la relación de parentesco impide radicalmente la verbalización de la gratitud: es decir, no se puede dar las gracias a los propios familiares. La interferencia que origina este principio cuando se habla otra lengua ha traído siempre

problemas a los niños orientales de cierta edad que han sido adoptados por familias occidentales: sus nuevos padres se quejaban porque los consideraban unos desagradecidos. Nada más lejos de la realidad: los pobres niños no estaban haciendo más que transferir a su nueva lengua los hábitos de interacción de su antigua cultura: es más, su forma de conducta era un reconocimiento implícito de que se sentían plenamente integrados en su nuevo hogar.

Volvamos a las condiciones de la relación social que hacen esperable la verbalización del agradecimiento. Si la acción que podría merecerlo está encuadrada dentro de un marco de interacción definido por relaciones de tipo profesional o laboral, entonces tampoco se expresa verbalmente. Esto significa que cualquier cosa que uno haga como parte del desempeño de su actividad laboral normal no merece agradecimiento, porque ya está remunerada de otra manera: por tanto, ningún trabajador espera recibir una muestra verbal de agradecimiento por realizar su trabajo. Como sabemos, las cosas no son así en otras culturas, incluida la nuestra, de modo que nosotros damos las gracias incluso aunque paguemos el servicio que recibimos. Los bibliotecarios de una Universidad australiana se quejaron de que los estudiantes orientales -muy numerosos allí- eran descorteses. Pese a la sorpresa que esta afirmación produjo en las autoridades académicas -dado que solemos considerar a los orientales como un modelo de cortesía-, se abrió una investigación al respecto. Sus resultados no pueden ser más significativos para el tema que nos ocupa. Se demostró que todo podía reducirse a un problema de interferencia sociopragmática: los alumnos orientales transferían al inglés su estilo de interacción, de modo que no agradecían a los bibliotecarios sus servicios...

De nuevo, podemos encontrar contrastes similares entre sociedades aparentemente mucho más cercanas, como la holandesa y la española. Haverkate (1994), con su conocimiento de ambas culturas, señala, por ejemplo, que los españoles nos sentimos obligados a dar las gracias en menos situaciones que los holandeses, por lo que nuestro comportamiento verbal allí, si transferimos nuestras pautas de conducta, puede resultar algo brusco, mientras que el suyo aquí tal vez se sienta como excesivamente formal...

Cada cultura hace también elecciones diferentes respecto de lo que se entiende como "amenazante" para el otro. Por ejemplo, las diferencias en la conceptualización del desacuerdo con el interlocutor dan como resultado una selección diferente de estrategias. La necesidad de preservar las relaciones armónicas entre los interlocutores hace que las sociedades orientales estén orientadas hacia la empatía y no hacia el conflicto. Cuando éste existe, no puede manifestarse abiertamente, de modo que se observa una fortísima tendencia a evitar, en la medida de lo posible, los enfrentamientos abiertos, las críticas, las discusiones... El recurso a los proverbios y a las máximas es la estrategia preferida en estos casos, ya que el emisor, sin manifestar el desacuerdo explícitamente, apela a la autoridad de la tradición para apuntar una solución diferente.

Este principio general tiene repercusiones muy significativas, por ejemplo, en el funcionamiento normal de las clases de una lengua extranjera. Muchos de los ejercicios o de las situaciones que se plantean a los estudiantes implican tener que sostener puntos de vista diferentes de los del interlocutor, refutar sus afirmaciones, rechazar sus ofertas... es decir, de un modo u otro, manifestar desacuerdo. En estas situaciones, los principios culturales producen bloqueos muy importantes en los alumnos -según los estudios, en un porcentaje superior en las mujeres-, que se sienten profundamente incómodos al tener que producir

manifestaciones explícitas de rechazo al otro.

Los ejemplos de este tipo podrían multiplicarse. Y es que las culturas presentan variaciones con respecto a cualquiera de los factores que organizan la comunicación. Aunque no voy a tratarlos aquí, creo que interesa mencionar otros aspectos en los que se observan divergencias importantes. Varía, por ejemplo, la distancia a la que se habla. Varía también la posibilidad o no de que haya contacto físico y la manera en que éste se conceptualiza (¿No tienen ustedes uno de esos conocidos molestos que pretenden mostrar un grado de confianza que ustedes, por supuesto, no reconocen dándoles continuamente palmaditas en la espalda?). Varía también el contacto visual y su papel en la comunicación. Varían los gestos, la velocidad a la que se habla, las “pistas” que se dan para marcar los turnos de palabra, las condiciones que determinan el silencio...

Lo que muestran todos estos ejemplos es que cada cultura impone a sus miembros un conjunto de normas y principios que determinan qué tipo de conducta social se espera de ellos en cada situación. La pertinencia o no de determinado tipo de comportamiento verbal es, por tanto, otro de los aspectos básicos de la comunicación que varía de cultura a cultura.

## 5. CONSECUENCIAS PARA LA ENSEÑANZA

Todos estos hechos muestran que las diferencias entre los estilos de interacción de cada una de las culturas pueden ser a veces muy notables y no siempre fáciles de descubrir. Las diferencias que acabamos de repasar (tanto las de naturaleza pragmalingüística como las de tipo sociopragmático) pueden producir, como hemos visto, efectos de interferencia pragmática, si los que están aprendiendo una lengua trasladan a ella el conjunto de supuestos y de principios que rigen la suya. Ello implica que cualquiera que aprenda una lengua extranjera está expuesto, en principio, a cometer errores de naturaleza pragmática.

En consecuencia, y paralelamente, cualquiera que enseñe una lengua extranjera debe ser consciente de la existencia de esta rica diversidad de estilos y de los efectos que la interferencia puede producir, y debe poner los medios necesarios para que sus alumnos aprendan también cuáles son las condiciones de adecuación de las formas a las situaciones, cuál es su valoración relativa, y cuál es la conducta esperable en cada situación.

Es fundamental, por tanto, que el profesor sepa identificar los errores debidos a interferencia pragmática y sepa también adoptar una metodología de enseñanza que ayude a sus alumnos a ir aprendiendo también los principios que rigen en la cultura de la nueva lengua.

Esto es especialmente importante, ya que las interferencias de tipo pragmático se diferencian claramente de las interferencias de tipo gramatical en dos aspectos centrales: los efectos que producen, y la dificultad de desterrarlos. Efectivamente, como decíamos al principio, el grado de fijación de los supuestos culturales que rigen la interacción es altísimo, de manera que los hábitos pragmáticos son mucho más difíciles de corregir que los puramente gramaticales: se ha observado, por ejemplo, que los nietos y bisnietos de los emigrantes que se establecieron en un nuevo país, que ya no hablan la lengua de sus mayores, sin embargo mantienen todas las inercias conversacionales de su cultura de origen.

Y, por otro lado, en lo que se refiere al tipo de efectos que producen, mientras que los errores fónico, léxicos o gramaticales pueden ser corregidos por el interlocutor con relativa facilidad (de modo que sólo afectan a la comunicación en un porcentaje muy reducido de casos), los errores pragmáticos en la mayoría de las ocasiones no se perciben ni se interpretan como errores, sino como manifestaciones de antipatía, descortesía, mala intención, sarcasmo, sentimiento de superioridad..., etc.

Los problemas de comunicación intercultural que pueden generar las interferencias pragmáticas se agravan, paradójicamente, en los niveles más avanzados. Se ha demostrado que el mayor dominio de la gramática permite a los alumnos más posibilidades de expresión, de modo que son más proclives a intentar reproducir las estrategias de interacción que utilizarían en su lengua. Y, a la vez, cuanto mejor es el dominio de la gramática que presenta el aprendiz, más posibilidades hay de que su interlocutor malinterprete cualquier comportamiento que se aparte de lo esperado, y lo atribuya a la existencia de sentimientos negativos.

La necesidad de conocer el estilo de interacción propio de los hablantes de la lengua que se aprende no sólo es necesario para interactuar adecuadamente con ellos, sino también -y esto muchas veces se olvida- para reconocer y valorar adecuadamente las intenciones de los integrantes de la nueva cultura. Ello significa, por tanto, que, a la vez que se va adquiriendo el dominio de los mecanismos más puramente estructurales o formales, hay que ir adquiriendo también el de todos aquellos principios que regulan y organizan el uso de la lengua. Como hemos dicho, no son principios estrictamente lingüísticos, pero su influencia en el uso de la lengua es tan decisiva que tienen que conocerse y manejarse adecuadamente si se pretende alcanzar un comportamiento verbal semejante al de un hablante nativo.

## BIBLIOGRAFÍA

AUSTIN, J.L. (1962): *Palabras y acciones*. Buenos Aires. Paidós, 1971. También con el título *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona, Paidós, 1982.

BLUM-KULKA, S., J. HOUSE y G. KASPER (ed.) (1989): *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood (NJ), Ablex.

BROWN, P. y S. LEVINSON (1997): *Politeness. Some Universals in Language Use*. Cambridge, Cambridge University Press.

ELLIS, R. (1994): *The Study of Second Language Acquisition*, Oxford University Press.

ESCANDELL VIDAL, M.V. (1993): *Introducción a la pragmática*, Barcelona / Madrid, Anthropos / UNED.

GASS, S. y J. NEU (eds.) (1993): *Speech Acts across Cultures*, Berlin, Mouton De Gruyter.

GREEN, G. (1989): *Pragmatics and Natural Language Understanding*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum.

- HAVERKATE, H. (1994): *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*, Madrid, Gredos.
- IDE, S. (ed.): *Linguistic Politeness, I, II y III = Multilingua*, 7 (1988), 8 (1989) y 12 (1993).
- KASPER, G. (1992): "Pragmatic Transfer", *Second Language Research*, 8, pp. 203-231.
- KASPER, G. Y S. BLUM-KULKA (eds.) (1992): *Interlanguage Pragmatics*, Oxford, Oxford University Press.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1990-1994): *Les interacciones verbales*, 3 tomos, París. Armand Colin.
- LEECH, G. (1983): *Principles of Pragmatics*, Londres, Longman.
- LEVINSON, S. (1983): *Pragmática*, Barcelona, Teide, 1989.
- ODLIN, T. (1989): *Language Transfer: Cross-Linguistic Influence in Language Learning*, Cambridge, Cambridge University Press.
- OLEKSY, W. (ed.) (1989): *Contrastive Pragmatics*, Amsterdam, John Benjamins.
- RICHARDS, J. y R. SCHMIDT (eds.) (1983): *Language and Communication*, Londres, Longman.
- SCARCELLA, R., E. ANDERSEN y S. KRASHEN (eds.) (1990): *Developing Communicative Competence in a Second Language*, Nueva York, Newbury House.
- SEARLE, J.R. (1969): *Actos de habla*, Madrid, Cátedra, 1980.
- THOMAS, J. (1983): "Cross-Cultural Pragmatic Failure", *Applied Linguistics*, 4, pp. 91-112.
- WATTS, R., S. IDE y K. EHLICH (eds.) (1992): *Politeness in Language. Studies In its History, Theory and Practice*, Berlín, Mouton De Gruyter.
- WIERZBICKA, A. (1991): *Cross-Cultural Pragmatics*, Berlin, Mouton De Gruyter.