

PRAGMÁTICA

INTRODUCCIÓN A LA LINGÜÍSTICA.

Área de Lingüística, Fac. de Filología, UCM | 16-17/01/2014

Víctor Peinado | v.peinado@filol.ucm.es

LA PRAGMÁTICA

- Usamos el lenguaje todos los días, pero rara vez nos paramos a pensar en los mecanismos ocultos que hacen funcionar la comunicación.
- Las palabras significan por sí mismas y, sin embargo, la comunicación exige mucho más que intercambiar significados preestablecidos.
 - *¿Qué quiere decir esta palabra?* → pedimos información sobre el significado que aparece en el diccionario.
 - *¿Qué quieres decir con esta palabra?* → planteamos un problema de interpretación relacionado con la intención del hablante.

- La **Pragmática** se ocupa de esta segunda dimensión del significado: analiza el lenguaje en uso, los procesos por medio de los cuales producimos e interpretamos significados cuando usamos el lenguaje.
- El estudio del lenguaje tiene más de 2000 años de historia. Sin embargo, la Pragmática es el primer intento de hacer, dentro de la Lingüística, una teoría del significado de las palabras en su relación con hablantes y contextos.
- Para estudiar fenómenos como la interpretación de un enunciado y la relación entre el significado literal y el significado comunicado, es preciso volverse hacia el hablante y observar cómo utiliza el lenguaje y qué hace con él.
- Somos nosotros los que nos comunicamos, no nuestros mensajes.

EL SIGNIFICADO DEL HABLANTE

- La pragmática se ocupa de estudiar el significado de las palabras, oraciones o fragmentos de oraciones pero no de manera aislada, sino usadas en actos de comunicación.
 - *Qué quieres decir con...?*
- El significado del lenguaje usado en un acto de comunicación suele conocerse con el nombre de **significado del hablante** y se caracteriza por:
 1. ser intencional.
 2. depender de las circunstancias en que se produce el acto de la palabra.
- Los fenómenos lingüísticos de los que se ocupa típicamente la Pragmática se ilustran en tres problemas siguientes: el significado no convencional, las relaciones entre sintaxis y contexto, y la deixis.

EL SIGNIFICADO NO CONVENCIONAL

- Solemos dar por sentado que las lenguas naturales funcionan como códigos: sistemas que emparejan signos y mensajes de manera constante.
- La lengua establece una relación diádica, convencional y arbitraria entre representaciones fonológicas (significantes) y representaciones semánticas (significados).
- Habitualmente, partimos de la base de que, cuando nos comunicamos, simplemente codificamos y decodificamos información: elegimos las representaciones fonológicas que se corresponden con el contenido semántico que deseamos transmitir.

- (1) Voltaire

Cuando un diplomático dice sí, quiere decir quizá; cuando dice quizá, quiere decir no; y, cuando dice no, no es un diplomático.

Cuando una dama dice no, quiere decir quizá; cuando dice quizá, quiere decir sí; y cuando dice sí no es una dama.

- (2) Lewis Carroll

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

- (1) y (2) parecen un ataque frontal a la consideración de la lengua como código, ya que afirma que las palabras pueden tener un valor diferente al que le asigna el sistema.
- (1) es aceptable. A partir de nuestro conocimiento del mundo, podemos imaginar el tipo de peticiones que recibían los diplomáticos y las damas de la época de Voltaire, el tipo de interlocutores, etc. Contextualizamos e inferimos que ni a los diplomáticos ni a las damas les convenía hablar abiertamente.
- (2) resulta inaceptable y absurdo, no hay ningún tipo de inferencias que podamos realizar para poder explicar la arbitrariedad que comete Humpty-Dumpy.
 - No podemos explicar determinados significados si acudir a conceptos como *interlocutor*, *situación*, *contexto*... que quedan fuera del sistema lingüístico.

SINTAXIS Y CONTEXTO

- Sabemos que hay lenguas que presentan un orden de palabras relativamente libre y otras en el que es más bien fijo.
- Las lenguas tienen, básicamente, dos procedimientos para establecer las relaciones de dependencias de los constituyentes: el orden de palabras y la morfología.
- Se puede observar la siguiente correlación: cuánto mejor caracterizadas desde el pdv morfológico estén las relaciones sintácticas, menor necesidad habrá de marcarlas con el orden de palabras.
- El latín suele citarse como ejemplo de lengua con orden de palabras libre, por su riqueza morfológica. El inglés suele citarse como ejemplo opuesto: una lengua con orden de palabras fijo y muy marcado.

- Latín (3)
 - Caius Liuiam amat. (*Cayo ama a Livia*).
 - Caius amat Liuiam.
 - Amat Caius Liuiam.
 - Amat Liuiam Caius.
 - Liuiam amat Caius.
 - Liuiam Caius amat.
- Inglés (4)
 - John loves Mary. (*Juan ama a María*).
 - *John Mary loves.
 - *Loves John Mary.
 - *Loves Mary John.
 - Mary loves John. (*María ama a Juan*)
 - *Mary John loves.

- Castellano (5)
 - Juan ama a María.
 - A María la ama Juan.
 - Juan a María la ama.
- Las tres oraciones son equivalentes dado que describen el mismo estado de cosas. No se puede decir que una sea verdadera y las otras falsas sin caer en una grave contradicción.
- Si fuesen totalmente equivalentes, deberían poder intercambiarse en todos los contextos; pero esto no es así.

- Cada uno de los diversos órdenes de palabras trata a cada constituyente oracional de forma diferente desde el pdv comunicativo.
- En cada oración existe una parte de contenido informativo que se presenta como **conocimiento compartido** por los interlocutores y otra parte que se presenta como **información nueva**.
- Esta no es una peculiaridad de castellano. Otras lenguas con orden de palabras libre presentan efectos similares.
- En inglés, p. ej. el centro de atención dentro de la frase se marca con distinta prominencia en la pronunciación.
 - *John loves MARY, (not ANNA).*
 - *John LOVES Mary, (he DOESN'T HATE her).*
 - *JOHN loves Mary, (PETER DOESN'T).*

- A la vista de todo lo anterior, parece claro que solo podemos hablar de un orden de palabras libre si se adopta una perspectiva formal.
 - P. ej. en español no hay ninguna regla sintáctica que impida ninguno de los órdenes vistos en (5), sin embargo, el empleo de cada variante está estrictamente condicionado por el conocimiento previo de la situación.
- En resumen, si contemplamos los hechos desde un pdv general, parece claro que algunos aspectos típicamente gramaticales (como el orden de las palabras) están determinados por factores contextuales.
- No podemos explicar determinados contrastes si acudir a conceptos como *interlocutor*, *situación*, *contexto*, *conocimiento compartido*...

REFERENCIA Y DEIXIS

- Desde el pdv de la comunicación, comprender una frase no consiste simplemente en recuperar significados.
- Es preciso también identificar referentes: no basta con entender palabras, sino saber a qué objetos, hechos o situaciones se refieren.
- La asignación de referencias es un paso previo a la comprensión de la frase.

Si no cierras la puerta, Kiko se escapará.

- Otros ejemplos, cargados de deícticos, nos obligan a admitir que no sabemos a qué se refiere un mensaje ni podemos identificar las implicaciones si no conocemos el contexto.

Una nota de papel con el mensaje: *Te espero mañana donde siempre.*

- Existe un gran número de enunciados que solo podemos interpretar desde una perspectiva pragmática.

CONCEPTOS BÁSICOS DEL ANÁLISIS PRAGMÁTICO

- El análisis pragmático que proponemos está constituido por dos clases de elementos:
- Componentes materiales: elementos de naturaleza física, entidades objetivas y descriptibles → emisor, destinatario, enunciado y entorno.
- Componentes relacionales: elementos de naturaleza inmaterial, las relaciones que se establecen entre los primeros → la información pragmática, la intención y la relación social.

COMPONENTES MATERIALES: EL EMISOR

- Con el nombre **emisor** se designa a la persona que produce intencionalmente una expresión lingüística en un momento dado.
- El término proviene de la teoría de la información, aunque el concepto en Pragmática adquiere precisiones ligeramente diferentes.
- No nos referimos a un mero codificador o transmisor de información, sino a un sujeto real, con sus conocimientos, creencias y actitudes, capaz de establecer una red de relaciones con su entorno.
- Está relacionado también con la idea de hablante, utilizado tradicionalmente en gramática, pero con matices.
- La condición de hablante es de carácter abstracto y no se pierde nunca. El emisor es un hablante que hace uso de la palabra en un determinado momento y solo mientras emite su mensaje.

COMPONENTES MATERIALES: EL DESTINATARIO

- Con el nombre **destinatario** se designa a la persona (o personas) a las que el emisor dirige su enunciado.
- Frente a receptor, el emisor se refiere solo a sujetos, y no a simples mecanismos de decodificación.
- Destinatario se opone a oyente de la misma forma que emisor contrasta con hablante.
- Un oyente es todo aquel que tienen la capacidad abstracta de comprender un determinado código lingüístico.
Destinatario es la persona a la que se dirige el mensaje.
- La intencionalidad es una característica distintiva. No se puede considerar destinatario a un receptor cualquiera o a un oyente ocasional.
- El destinatario es siempre el receptor elegido por el emisor. Y además, le mensaje está construido específicamente para él.

COMPONENTES MATERIALES: EL ENUNCIADO

- Llamamos **enunciado** a la expresión lingüística que produce el emisor.
- Desde el pdv físico, no es más que un estímulo: auditivo o visual.
- Frente a la noción más general de mensaje, que puede designar cualquier tipo de información transmitida utilizando un código, el enunciado se refiere a un mensaje específicamente construido según un código lingüístico.
- Los límites del enunciado están fijados por la propia dinámica del discurso. Un enunciado es cada una de las intervenciones de un emisor, enmarcadas entre dos pausas.

ORACIÓN-ENUNCIADO

- **Oración** (unidad de la gramática):
 - entidad abstracta, teórica, no realizada.
 - se define dentro de una categoría gramatical.
 - su contenido semántico depende de su estructura, no de sus usos.
 - se evalúa en términos formales: es correcta o incorrecta.
- **Enunciado** (unidad del discurso):
 - secuencia lingüística concreta realizada por un emisor en una situación comunicativa.
 - se define dentro de una teoría pragmática.
 - su interpretación depende de su contenido semántico y de sus condiciones de emisión.
 - se evalúa según criterios pragmáticos: es adecuado o inadecuado.

COMPONENTES MATERIALES: EL ENTORNO

- El cuarto elemento en el que se configura materialmente el acto comunicativo es el **entorno**: el soporte físico, el decorado en el que se realiza la enunciación → tiempo y lugar.
- Coseriu distingue dentro de un «contexto extraverbal» todas las circunstancias no lingüísticas que se perciben directamente o que son conocidas por el hablante: contexto físico, contexto empírico, contexto natural, contexto práctico, contexto histórico y contexto cultural.
- Todos estos elementos contribuyen de manera decisiva en la comunicación, pero solo el contexto físico es un factor externo, material y descriptible objetivamente.

COMPONENTES RELACIONALES: LA INFORMACIÓN PRAGMÁTICA

- Por **información pragmática** entendemos un conjunto de conocimientos, creencias, supuestos, opiniones y sentimientos de un individuo en un momento cualquiera de la interacción verbal.
- Emisor y destinatario, en cuanto sujetos, poseen una serie de experiencias anteriores relativas al mundo, a lo que les rodea y a los demás: interiorización de la realidad objetiva unida a las manías más personales.

- La información pragmática es de naturaleza subjetiva, pero eso no implica que los interlocutores no compartan información. De hecho, los interlocutores solemos compartir conocimientos científicos, opiniones estereotipadas, o visiones del mundo comunes a nuestra cultura.
- Además de esa parcela común, la información pragmática de cada uno contiene una «teoría» sobre la información pragmática del otro y sobre lo que se comparte → hipótesis del conocimiento mutuo.

COMPONENTES RELACIONALES: LA INTENCIÓN

- Definimos la **intención** como la relación que existe, de un lado, entre el emisor y su información pragmática, y de otro, el destinatario y el entorno.
- Toda actividad humana consciente y voluntaria se concibe como el reflejo de una actitud ante su entorno. Parece legítimo preguntarse por cuál es la intencionalidad de los actos y decisiones.
- El mismo acto de romper el silencio y hablar indica determinada intención.
- El emisor pretende actuar de determinada manera sobre el estado de las cosas preexistente, ya sea para modificarlo, ya sea para impedir que se lleve a cabo una modificación previsible.
- Desde la perspectiva del destinatario, el reconocimiento de la intención del emisor es un paso ineludible para la correcta interpretación de los enunciados.

COMPONENTES RELACIONALES: LA RELACIÓN SOCIAL

- El tercer tipo de relación que tendremos en cuenta es la **relación social** que existe entre los interlocutores por el mero hecho de pertenecer a una organización humana con estructura social.
- El papel de esta relación es fundamental porque, como habíamos dicho, el emisor construye el enunciado a la medida del destinatario.
- La relación social impone una serie de selecciones que determinan la forma final del enunciado.
- ¿Entendemos la cortesía como un conjunto de normas sociales que regulan el comportamiento de sus miembros o como una estrategia conversacional destinada a mitigar los conflictos entre mi objetivo y el de mis interlocutores?

AUSTIN Y LA FILOSOFÍA DEL LENGUAJE CORRIENTE

J. L. AUSTIN

- J. L. Austin es un filósofo británico del s. XX, profesor de la U. Oxford.
- Inició una de las líneas de investigación pragmáticas más importantes del pensamiento contemporáneo.
- Aunque Austin no habla explícitamente de Pragmática (era filósofo del lenguaje), sí podemos enmarcar sus aportaciones en lo que hoy consideramos como campo de esta disciplina.
- Fue uno de los primeros autores en estudiar la lengua corriente de cada día, frente a los análisis previos que solo consideraban válidos los lenguajes científicos y filosóficos.
- El lenguaje que utilizamos en nuestra comunicación ordinaria es una herramienta pulida y útil, perfectamente adaptada a los fines a los que sirve.
- Su obra más conocida es una colección de conferencias titulada *How to Do Things with Words*.

CONTRA EL VERIFICACIONALISMO Y LA FALACIA DESCRIPTIVA

- Buena parte de la lógica y de la filosofía del lenguaje está edificada sobre la idea de que las proposiciones son verdaderas o falsas, de acuerdo con su correspondencia o no con la realidad.
- Sin embargo, existen enunciados que no pueden ser juzgados como verdaderos o falsos:
¿Cuándo has llegado?
¡Sal de la habitación inmediatamente!
Ojalá dejara de llover...

- Y otras muchas situaciones, nos encontramos con un determinado enunciado que no es tanto verdadero o falso como adecuado o inadecuado.
- Es más, si analizamos los diferentes usos que le damos al lenguaje, podemos deducir que su uso no es exclusivamente descriptivo.

DISTINCIÓN ENTRE ORACIÓN Y ENUNCIADO

- Austin añadió una precisión fundamental: ser verdadero o falso no es una propiedad intrínseca de las oraciones, sino de los enunciados.
 - oración → una estructura gramatical, abstracta, no realizada.
 - enunciado → realización concreta de una oración, emitida por un hablante concreto en unas circunstancias determinadas.
- Una misma oración puede formar distintos enunciados emitidos por diferentes emisores en momentos distintos.
- La verdad o falsedad dependerá de la situación extralingüística, no de la estructura de la oración.

PALABRAS Y ACCIONES: ENUNCIADOS CONSTATATIVOS VS. REALIZATIVOS

- Por un lado, existe un tipo de **enunciados constatativos** que describen el estado de las cosas y pueden evaluarse en términos de verdadero o falso.

Está lloviendo.

Juan es alto.

- Por otro lado, existe un tipo de **enunciados realizativos o performativos** que presentan las siguientes características típicas:
 - desde el p.d.v. gramatical, se trata de una oración declarativa.
 - va en 1ª pers. singular del presente de indicativo.
 - no se trata de una expresión carente de sentido, pero;
 - no puede calificarse como verdadera o falsa, sino como adecuada o inadecuada.

Te pido disculpas.

Bautizo este barco con el nombre de Lolita.

Le apuesto 10 euros a que mañana lloverá.

- Al emitir cualquiera de los enunciados realizativos anteriores, el hablante no está meramente registrando el estado de las cosas, transmitiendo información o describiendo una acción → la está haciendo.
- Los enunciados realizativos se utilizan para llevar a cabo diferentes tipos de acciones, más o menos ritualizadas, cuyo episodio principal consiste precisamente en pronunciar determinadas palabras.
- Es su carácter de acción (y no de descripción) lo que confiere a los enunciados realizativos sus propiedades especiales: aparecen en 1ª pers. sing. del presente y cuando no aparecen, no tienen lectura realizativa.
- Poseen condiciones especiales de emisión, «las palabras tienen que decirse por las personas adecuadas en circunstancias apropiadas». En caso contrario, el acto falla.

LOS INFORTUNIOS

- La idea de que los enunciados realizativos puedan ser inadecuados o desafortunados lleva a Austin a desarrollar la teoría de los infortunios.
- La emisión que la emisión de determinadas palabras es, en muchos casos, un paso obligado en la realización de determinadas acciones de tipo convencional.
- No basta con las palabras: éstas tienen que emitirse siempre en las condiciones requeridas.
- Un fallo o violación en algunas de estas condiciones da lugar a un **infortunio**.

TIPOS DE INFORTUNIOS

- A1. Existencia de un procedimiento convencional que incluye la emisión de determinadas palabras y en determinadas circunstancias; además,
- A2. las personas y circunstancias que concurren deben ser las apropiadas para el procedimiento.
- B1. Todos los participantes deben actuar de la forma requerida por el procedimiento; además,
- B2. deben hacerlo así en todos los pasos necesarios.
- Γ1. Cuando el procedimiento requiere que las personas que lo realizan alberguen ciertos pensamientos, deben tenerlos; además
- Γ2. los participantes deben comportarse efectivamente de acuerdo con tales pensamientos.

- Todos los actos convencionales se prestan a sufrir infortunios, y la naturaleza y las consecuencias de éste dependerán de las condiciones que no se cumplan.
- Si el fallo está en las condiciones A (si no existe el procedimiento), el infortunio se denomina **mala apelación al procedimiento**.
- Si el fallo atañe a B (los pasos requeridos se llevan a cabo incorrectamente) hablamos de **mala ejecución del procedimiento**.
- En ambos casos, la consecuencia es que el acto realizado es nulo o carente de efecto y Austin los denomina **desaciertos**.
- La violación de las reglas Γ provoca actos válidos en su forma externa pero **huecos**, sin el contenido necesario. Austin los denomina **abusos**.

- Desaciertos ($A + B$) → provocan actos nulos
 - A: malas apelaciones
 - A1. ?
 - A2. malas aplicaciones
 - B: malas ejecuciones
 - B1. actos viciados
 - B2. actos inconclusos
- Abusos (Γ) → provocan actos huecos
 - Γ 1. actos insinceros
 - Γ 2. incumplimientos

REALIZATIVOS VS. CONSTATATIVOS

- Cuando Austin terminó de caracterizar los enunciados se dio cuenta de que había excepciones y encontró numerosos enunciados realizativos que no aparecían, p. ej. en 1ª pers. sing. de presente indicativo.

Se advierte a los pasajeros que...

La compañía advierte a los pasajeros que...

Por la presente, está usted autorizado a...

Por la presente, el Ministerio le concede la autorización que usted solicitó para...

- Por otro lado, encontré ejemplos expresiones en 1ª pers. sing. presente que no daban lugar a enunciados realizativos.

Yo solo prometo algo cuando sé que puedo cumplirlo.

Todas las semanas apuesto 20 euros a las carreras.

- No todos los actos tienen su verbo realizativo correspondiente.

Para disculparse es necesario decir algo parecido a «Me disculpo». Para insultar, no es necesario avisar con «te insulto».

LOCUTIVO, ILOCUTIVO, PERLOCUTIVO

- La distinción entre estos tres tipos de actos es teórica, dado que se realizan a la vez y simultáneamente.
- El **acto locutivo** es el que realizamos por el mero hecho de «decir algo». En consecuencia, puede definirse como «la emisión de ciertos ruidos, de ciertas palabras en una determinada construcción y con un cierto significado» → es el acto por el que se produce el significado.

Me dijo: «Dáselo a ella».

- El **acto ilocutivo** es el que se realiza al decir algo (*in saying something*) → es el acto que posee la fuerza, es el poder de hacer.

Me aconsejó que se lo diese a ella.

- El **acto perlocutivo** es el que se realiza por haber dicho algo (*by saying something*) y se refiere a los actos producidos → logra efectos en el interlocutor. No siempre es fácilmente identificable.

Me convenció de que se lo diera a ella.

CONSECUENCIAS DE LA TRICOTOMÍA LOCUTIVO/ILOCUTIVO/PERLOCUTIVO

- A partir de esta tricotomía, es posible reexaminar el problema de las relaciones entre enunciados y acciones.
- Reconocer que presencia simultánea de actos locutivo, ilocutivo y perlocutivo permite explicar que incluso los enunciados menos claramente realizativos tienen propiedades que los acercan a las acciones.
- Todos los enunciados (no solo los realizativos) se prestan a infortunios.
 - mala apelación: *Los hijos de Juan son rubios* (cuando sabemos que Juan no tiene hijos).
 - mala ejecución: *En estos momentos de embargo, la emoción me jubila.*
 - enunciado insincero: *Está lloviendo* (cuando sé a ciencia cierta que hace un sol espléndido).

AUSTIN: RESUMEN

- Las distinciones establecidas por Austin son fundamentales en todos los estudios posteriores sobre el significado y la Pragmática moderna.
- El lenguaje no es solo descriptivo. No todos los enunciados tienen que ser verdaderos o falsos.
- El estudio de los enunciados realizativos permite establecer un vínculo entre las palabras y las acciones.
- La tricotomía locutivo/ilocutivo/perlocutivo.

SEARLE: LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA

JOHN SEARLE

- Los trabajos de John Searle continúan la línea de investigación iniciada por Austin.
- Searle es un filósofo del lenguaje estadounidense, profesor de la UC Berkeley.
- En algunos casos, sus ideas desarrollan los planteamientos de Austin, llevando hasta las últimas consecuencias las intuiciones de éste.
- Searle también está más cerca de la Filosofía del Lenguaje que de la Lingüística, pero sus teorías se popularizaron entre numerosos estudiosos del lenguaje.

PUNTOS DE PARTIDA DE SEARLE

- El punto de partida de la teoría de Searle es el siguiente:

Hablar una lengua es tomar parte en un forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas. Aprender y dominar una lengua es haber aprendido y dominado tales reglas.

- En la práctica, esta hipótesis sugiere una extensión de las ideas de Austin.
- Sigue habiendo una clara distinción entre acción y lenguaje.
- En la comunicación, el uso del lenguaje se entiende como un tipo particular de acción.
- Toda actividad lingüística (y no solo cierto tipo de actos ritualizados, como sostenía Austin) es convencional y está controlada por reglas.

LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA

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

Hablar una lengua consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer afirmaciones, dar órdenes, plantear preguntas, hacer promesas, etc; más abstractamente, actos tales como referir y predicar; [...] estos actos son posibles gracias a, y se realizan de acuerdo con, ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos.

- El lenguaje, o mejor dicho, el uso del lenguaje en la comunicación está sometido a una serie de reglas (no necesariamente conscientes) que gobiernan cualquier emisión lingüística.
- Los infortunios de los que hablaba Austin para los enunciados realizativos no serían más que un caso de diversos fallos en la correcta aplicación de estas reglas.
- Estos principios reguladores que utilizamos en el lenguaje no son diferentes, en esencia, a los que seguimos en cualquier otro tipo de actividad humana.
- Searle propone analizar las características formales de la oración emitida y las condiciones que deben darse para poder realizar con éxito un determinado tipo de acto.

FUERZA ILOCUTIVA Y FORMA LINGÜÍSTICA

- Searle parte de la idea de acto ilocutivo de Austin: la fuerza, el poder de hacer el acto que se realiza al decir algo (*in saying something*).
 - Juan fuma habitualmente.
 - ¿Juan fuma habitualmente?
 - ¡Juan, fuma habitualmente!
 - Ojalá Juan fumase habitualmente.
- Las cuatro frases anteriores contienen un mismo contenido proposicional "Juan fuma" aunque difieren de su **fuerza ilocutiva**.
- Según Searle, la forma lingüística y la fuerza ilocutiva están íntimamente unidas por una relación regular y constante.
- Esto implica que hay una relación sistemática entre la forma lingüística del imperativo y el acto de habla *mandato*, o entre la forma lingüística interrogativa y el acto de habla *pregunta*.

- La identificación extrema entre fuerza ilocutiva y forma lingüística tiene importantes consecuencias en la propia estructura de la teoría del lenguaje que hemos visto hasta ahora.
- Para Searle, cada uno de los tipos de acto de habla está convencionalmente asociado con una determinada estructura lingüística.
- Una determinada estructura sintáctica se corresponderá siempre con un determinado tipo de acto de habla.
- Si la fuerza ilocutiva pasa a ser una parte constitutiva de la caracterización sintáctica de las estructuras oracionales, desaparece la división entre Semántica y Pragmática.
- De hecho, Searle aboga por eliminar la separación entre ambas disciplinas.

- El significado de cualquier oración puede analizarse en dos partes:
 - **indicador proposicional:** contenido expresado por la proposición (en general, la unión entre una referencia y una predicación).
 - **indicador de fuerza ilocutiva:** muestra en qué sentido (con qué fuerza ilocutiva) debe interpretarse la proposición.
- Entre estos indicadores de la fuerza ilocutiva podemos señalar la entonación, el énfasis, el orden de las palabras y la presencia de ciertos verbos realizativos explícitos.

CLASIFICACIÓN DE ACTOS ILOCUTIVOS

- A pesar de la dificultad de enumerar los diferentes actos ilocutivos, Searle propone reducirlos a cinco tipos:

*[...] hay un número más o menos limitado de cosas que se hacen con el lenguaje: decimos a la gente cómo son las cosas (**actos asertivos**); tratamos de conseguir que hagan cosas (**actos directivos**); nos comprometemos a hacer cosas (**actos compromisivos**); expresamos nuestros sentimientos y actitudes (**actos expresivos**); y producimos cambios a través de nuestras emisiones (**declaraciones**). A menudo, hacemos más de una de estas cosas a la vez.*

CONDICIONES DE ADECUACIÓN DE LOS ACTOS ILOCUTIVOS

- Searle propone enunciar las condiciones que permiten la realización de un acto ilocutivo, p. ej., el de pedir:
 - **condiciones de tipo general:** las que hacen posible la comunicación. P. ej., hablar inteligiblemente.
 - **condiciones de contenido proposicional:** características significativas de la proposición empleada para llevar a cabo el acto de habla. P. ej., referirnos a un acto futuro del oyente.

- **condiciones preparatorias:** condiciones que deben darse para que tenga sentido realizar el acto ilocutivo. P. ej., en la petición, que el oyente no parezca predispuesto a hacerlo espontáneamente.
- **condiciones de sinceridad:** condiciones centradas en el estado psicológico del hablante. P. ej., que desea sinceramente que su interlocutor haga lo que se le pide.
- **condiciones esenciales:** caracterizan el acto, hacen que la petición sea una petición y no otro acto. P. ej. la emisión lingüística cuenta como un intento de que el oyente haga algo.

- Con la enumeración de estas condiciones, Searle intenta generalizar el análisis de infortunios y fracasos de los enunciados realizativos de Austin.
- Cuando las condiciones estipuladas no se cumplen en alguno de los aspectos, el resultado es también algún tipo de infortunio, cuya naturaleza y consecuencias varían dependiendo de la regla infringida.
 - P. ej., una petición que no cumpla la condición de sinceridad provoca un infortunio diferente al que se produce al fallar las condiciones preparatorias.
 - ¿Qué hace falta para encender una vela? Que esté apagada.

- Pensemos en otro ejemplo de caracterización de un acto ilocutivo: la pregunta *¿Quién viene?*
 - **condiciones de tipo general:** hablar inteligiblemente.
 - **condiciones de contenido proposicional:** alguien viene, *viene(X)*.
 - **condiciones preparatorias:** el hablante desconoce la respuesta, y no es obvio que el oyente vaya a proporcionar la respuesta si no se le pregunta.
 - **condiciones de sinceridad:** el hablante desea conocer esa información.
 - **condiciones esenciales:** la emisión del enunciado cuenta como un intento de obtener del oyente esa información.

ACTOS DE HABLA INDIRECTOS

- Searle afirmaba que hay una correspondencia directa entre forma lingüística y el acto de habla: la forma lingüística del imperativo y el acto de habla *mandato*, o entre la forma lingüística interrogativa y el acto de habla *pregunta*.
- Un análisis como el anterior solo tiene sentido para las oraciones interrogativas usadas como peticiones de información, o en general, cuando los hablantes utilizan el lenguaje de manera literal.
- Cuando utilizamos el lenguaje de manera literal, la fuerza ilocutiva deriva directamente del conocimiento que tienen los oyentes de las reglas que gobiernan la emisión de las oraciones.
- Sin embargo, en numerosas ocasiones, los hablantes quieren decir algo ligeramente distinto a lo que realmente expresan y usan el lenguaje de manera indirecta. Estos casos reciben el nombre de **actos de habla indirectos**.

- *¿Podrías pasarme la sal? Me gustaría que hicieras esto.*
- En los ejemplos anteriores, tenemos una interrogativa y una asertiva-desiderativa y, a pesar de que reúnen las condiciones formales para ello, en la mayor parte de contextos su emisión no realizará los actos ilocutivos de pregunta o expresión de deseo.
- Estamos ante ejemplos de enunciados que realizan un acto ilocutivo diferente del que su forma lingüística haría prever.
- Searle explica los **actos de habla indirectos** como la superposición de dos actos: uno literal y otro indirecto.
- El oyente interpreta el verdadero acto de habla (el indirecto) gracias a su conocimiento del contexto y su capacidad para interpretar la intención del hablante al hacer la pregunta-petición.

CRÍTICAS AL ANÁLISIS DE SEARLE

- El análisis de los actos ilocutivos indirectos constituye el principal obstáculo con el que tropieza la teoría de los actos de habla.
- Para que una oración tenga su sentido literal y realice el acto de habla esperado, debe emitirse en un contexto adecuado.
- Si es así, es entonces el contexto de la emisión (y no su forma lingüística) lo que determina qué acto de habla realiza una determinada estructura oracional.
- Resulta poco económico (desde el pdv teórico) afirmar que oración y acto de habla están indisolublemente unidos si luego hay que acabar concediendo que esta unión está siempre a merced del contexto.
- A pesar de estas y otras quejas, la importancia de la teoría de actos de habla de Searle está fuera de toda duda y ha enriquecido el estudio del uso efectivo del lenguaje.

EL MODELO DE GRICE

PUNTOS DE PARTIDA

- Mientras que Austin situaba sus trabajos dentro de la Filosofía del Lenguaje y Searle abogaba por una eliminación de los límites entre el significado de una oración y su fuerza ilocutiva, Paul Grice sí es el primer autor en enmarcar sus contribuciones dentro del campo de la Pragmática.
- Grice es un filósofo británico del siglo XX, falleció en 1988 cuando todavía era profesor en UC Berkeley.
- Su trabajo, recopilado en la obra *Studies in the Way of Words*, ha tenido una gran importancia en filosofía y lingüística, con implicaciones también en el ámbito de la ciencia cognitiva en general.

EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN

- Grice propone un análisis del tipo particular de lógica que actúa y rige en la conversación.
- Como hemos visto anteriormente, Searle había propuesto determinadas condiciones que permitían la realización de un acto ilocutivo.
- Grice, por el contrario, propone una serie de principios, no prescriptivos sino descriptivos, que se suponen aceptados tácitamente por todos los participantes en una conversación: el **principio de cooperación**.
- Cuando los participantes no se ajustan a él, la conversación es inconexa y absurda y pueden acarrear algún tipo de sanción social.
- Si uno de los interlocutores boicotea la conversación deliberadamente se expone a ser excluido del diálogo.

EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN Y LAS MÁXIMAS

- Grice organiza su principio de cooperación en cuatro categorías, cada una de ellas dividida a su vez en distintas máximas.
- **Cantidad:** se relaciona con la cantidad de información que debe proporcionarse.
 1. que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo.
 2. que su contribución no sea más informativa de lo necesario.
- **Cualidad:** se relaciona con el grado de verdad de la información. «Intente que su contribución sea verdadera».
 1. no diga algo que crea falso.
 2. no diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes.

- **Relación:** se espera de los participantes en la conversación que sus intervenciones se relacionen con aquello de los que se está hablando. «Diga cosas relevantes».
- **Modalidad:** se relaciona con el modo de decir las cosas. «Sea claro».
 1. evite la oscuridad en la expresión.
 2. evite la ambigüedad.
 3. sea breve (no sea innecesariamente prolijo)
 4. sea ordenado.

- Nuestros intercambios comunicativos corrientes no consisten en una mera sucesión de observaciones desconectadas.
- La conversación comporta, normalmente, un esfuerzo por colaborar con nuestro interlocutor.
- Debemos comportarnos así porque es lo que los demás esperan de nosotros, y nosotros de los demás.
- Tan fuerte es esa expectativa que, si el hablante parece no cumplir con el principio de cooperación, el oyente, en lugar de pensar que efectivamente el hablante no cumple, pensará que en realidad quiere decir otra cosa.
- Esa otra cosa (la **implicatura**) será un significado adicional comunicado por el hablante e inferido por el oyente.
- Esta pirueta de la comunicación (comunicar sin decir, contando con que el oyente va a inferir lo implicado) es posible siempre y cuando los interlocutores descuenten el cumplimiento del principio de cooperación.

TIPOS DE CONTENIDOS IMPLÍCITOS

- Grice establece una diferencia neta entre:
 - **Lo que se dice** se corresponde básicamente con el contenido proposicional del enunciado, tal y como se entiende desde el pdv lógico, y se puede evaluar dentro de la lógica veritativa.
 - **Lo que se comunica** es toda la información que se transmite con el enunciado pero que es diferente de su contenido proposicional.
- Este contenido implícito recibe el nombre de **implicatura**.
- Las implicaturas pueden surgir para tender el puente necesario entre la aparente violación de una máxima y la presunción de que el principio de cooperación sigue vigente.

- Las implicaturas se producen en los siguientes casos:
- cuando el hablante obedece a las máximas;
- cuando parece violarlas pero no las viola;
- cuando viola una máxima para no violar otra de mayor importancia; y
- cuando viola una máxima abierta y deliberadamente.

DETECCIÓN DE IMPLICATURAS

- **obediencia a las máximas:** El oyente saca la implicatura correspondiente asumiendo que su interlocutor respeta las máximas y el principio de cooperación.

P. ej. Está lloviendo a la salida del trabajo y le digo a un compañero: *Yo tengo coche.*

- **violación aparente:** A veces el hablante parecer violar las máximas, lo que genera implicaturas cuando el oyente asume que su interlocutor las respeta. Hay implicatura, pero no hay violación aparente.

P. ej. al solicitar una carta de recomendación para entrar en el equipo de baloncesto de la universidad, un entrenador escribe:

El Sr. X asiste siempre a clase, hace puntualmente todos los trabajos que se le asignan y se expresa con propiedad.

- **choques entre máximas:** Obliga a elegir entre una máxima en detrimento de otras. Se viola una máxima para evitar un conflicto con otra máxima. Típica de aquellas situaciones en las que no podemos proporcionar toda la información sin mentir.

P. ej. al preguntar por la biblioteca, respondo *Queda más al sur, pasando el parque.*

- **violación ostentosa:** Calculamos implicaturas cuando advertimos que nuestro interlocutor está violando las máximas con deliberación. Hay implicatura precisamente porque se viola abiertamente una máxima.

P. ej. - *¿Cuándo cenamos, mamá?*

- *Cuando esta señora que ahora está tratando de escribir un email al oportuno de su jefe se levante de la silla, vaya a la cocina y caliente la cena que lleva hecha desde las seis...*

LAS IMPLICATURAS

- Existen dos grandes tipos de implicaturas
- **implicaturas convencionales:** son aquellas que derivan directamente de los significados de las palabras, y no de factores contextuales o situacionales.

En el ejemplo *Era pobre pero honrado* se genera una implicatura convencional ligada al significado de *pero*. El segundo adjetivo se presenta como un contraste con respecto al primero y como algo poco habitual o inesperado.

- **implicaturas no convencionales:** son aquellas que se generan por la intervención interpuesta de otros principios, y distinguimos:
 - **conversacionales:** cuando invocamos los principios que regulan la conversación, es decir, el principio de cooperación y las máximas que lo desarrollan.
 - **particularizadas:** las que dependen decisivamente del contexto de emisión.
 - **generalizadas:** las que no dependen directamente del contexto.
 - **no conversacionales:** cuando los principios en juego son de tipo ético, social o moral.

LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA: SPERBER Y WILSON

EL CONCEPTO DE RELEVANCIA

- La Teoría de la Relevancia, formulada por Dan Sperber y Deirdre Wilson en *Relevance. Communication & Cognition* y en otras obras conjuntas, es uno de los modelos más influyentes y atractivos del panorama general de la Pragmática.
- Sperber es un lingüista y científico cognitivo francés. Wilson es una psicóloga del lenguaje británica.
- La Teoría de la Relevancia se alinea con otras teorías que ponen el énfasis en la idea de que no hay una correspondencia biunívoca constante entre las representaciones semánticas abstractas de las oraciones y las interpretaciones concretas de los enunciados: lo que decimos y lo que queremos decir no siempre coinciden.
- La Teoría de la Relevancia está basada en las ideas de Grice aunque propone una manera diferente de explicar el proceso de la comunicación lingüística.

- La **relevancia** es el principio que explica todos los actos comunicativos lingüísticos.
- Nuestro interlocutor es relevante (pertinente) y lo que comunica también lo es, por eso le prestamos atención.
- ¿Por qué somos cooperativos en los actos comunicativos? Principalmente porque tenemos algo que ganar: conocimiento del mundo.
- Cada enunciado lingüístico intencional viene con una garantía de relevancia.
- Todas nuestras actividades informativas se orientan hacia la meta (general y abstracta) de mejorar nuestro conocimiento del mundo.
- Tenemos la expectativa de que nuestro interlocutor trate de ser relevante y que contribuya a enriquecer nuestro conocimiento del mundo, sin exigirnos un esfuerzo desmedido de interpretación.

- Si una persona produce un estímulo verbal deliberado, este estímulo merece nuestra atención y el esfuerzo de interpretarlo, ya que producirá efectos cognoscitivos que nos interesan, a corto o a largo plazo.
- Equilibramos ganancia (adquisición de información, de nuevo conocimiento del mundo) y esfuerzo (de procesamiento para interpretar los enunciados que recibimos).
- La relevancia no es un concepto absoluto: hay grados.
- Cuanto más efectos cognoscitivos produzca un enunciado y menos esfuerzo de interpretación exija, más relevante será.

- En nuestro entorno cognoscitivo, podemos encontrar tres tipos diferentes de información:
 1. información inmediatamente accesible que no necesita ser procesada.
 2. información desconectada que requiere mucho esfuerzo de procesamiento.
 3. información nueva pero conectada con lo que ya tenemos: la propia conexión genera más información nueva que no se habría podido inferir si no fuera por la conexión.
- Este tercer tipo de información es la más relevante, pues produce un efecto de multiplicación con menos coste de procesamiento.

EL PRINCIPIO DE RELEVANCIA

- El Principio de Relevancia es cognoscitivo y universal.
- Las máximas de Grice resultan superfluas y asumimos que la conducta lingüística está fundada sobre la relevancia.
- La relevancia basta para explicar la comunicación lingüística: se aplica a todos los actos comunicativos intencionales, sin excepción.
- El Principio de Relevancia no se puede transgredir ni violar.
- Por supuesto, un hablante puede fracasar en su intento comunicativo y no ser relevante. Pero es suficiente con que transmita, a través de la producción de un enunciado, la presunción de que es relevante.

LA PRAGMÁTICA PARA SPERBER Y WILSON

- Para Sperber y Wilson, el objeto de la Pragmática es la teoría de interpretación de los enunciados.
- Otorgan un papel fundamental a la **inferencia**.
- Entender un enunciado consiste en dos pasos.
 1. decodificar signos lingüísticos
 2. superar el escalón entre lo dicho y lo implicado a través de inferencias.

LA INFERENCIA

- La **inferencia** es un proceso de razonamiento deductivo.
- A partir de determinadas premisas, se llega a una conclusión que se deriva lógicamente.

A: - ¿Vas a comprar el diccionario?

B: - Gasté todo el dinero.

- A construye un contexto con conocimientos y creencias. A sabe que B quiere ser relevante, y la única interpretación posible es que B no puede comprar el diccionario.
- A y B comparten una versión parecida del contexto denominado **conocimiento mutuo**: lo que cada interlocutor sabe y sabe que el otro sabe.

LAS EXPLICATURAS

- Grice distinguió dos niveles de significado:
 1. lo dicho: aquella parte de la comunicación que se puede evaluar según el criterio de verdad.
 2. lo comunicado (las implicaturas): la información implícita que el destinatario extrae del enunciado.
- Hay elementos de lo dicho que no están determinados por el contenido semántico de la oración y solo adquieren significado en el preciso instante en que se emiten en una situación concreta de habla.

- En la Teoría de la Relevancia, se distinguen tres niveles de significado:
 1. el significado convencional.
 2. lo dicho: las explicaturas.
 3. lo comunicado: las implicaturas.
- Grice se centraba en el paso del nivel 2 al nivel 3: la extracción de significados implícitos.
- El nivel 3 resulta del proceso de decodificación e inferencia, incluyendo la inferencia de las implicaturas conversacionales.
- La Teoría de la Relevancia se centra en cómo llegamos a interpretar el nivel 2, proponiendo que el paso de un nivel a otro se cumple mediante un proceso inferencial similar al de Grice.

LAS EXPLICATURAS

- Lo dicho es la parte del significado que no se manifiesta explícitamente sino que es el resultado de procesos de desambiguación, asignación de referencias y enriquecimiento a través de inferencias.
- Así, podemos definir la **explicatura** como la proposición completa que expresa el hablante y que resulta de tomar el significado convencional y sumar todo el proceso de enriquecimiento del significado:
 - significado convencional
 - asignación de referencias
 - desambiguación
 - enriquecimiento de expresiones

- Solo una vez que el el destinatario tiene una proposición completa puede extraer las implicaturas que correspondan, si es que existen.
- Este análisis amplía el campo de la Pragmática proporcionando una explicación de cómo entendemos el significado explícito.

REFERENCIAS

- Austin, J. L. *Cómo hacer cosas con las palabras*.
- Escandell, M. V. *Introducción a la Pragmática*. Ariel Lingüística. 2006.
- Hudson, G. *Introductory Linguistics*. Blackwell. 2006.
- O'Grady, W., Archibald, J., Aronoff, M., Rees-Miller, J. *Contemporary Linguistics. An Introduction (5th Edition)*. Bedford/St. Martin's. 2005.
- Reyes, G. *El abecé de la Pragmática*. Arco Libros. 1996.
- Reyes, G., Baena, E., Urios, E. *Ejercicios de Pragmática (II)*. Arco Libros. 1996.
- Yule, G. *The Study of Language (4th Edition)*. Cambridge University Press. 2010.