



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
UNIDAD IZTAPALAPA  
DIVISION CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

***UNA RESPUESTA PRAGMATICA AL PROBLEMA DE LA  
COMUNICACIÓN***

TESINA DE LICENCIATURA

ALUMNA: ANGELICA ROMERO LUNA

MATRICULA: 98326920

ASESOR: SILVIO JOSE MOTA PINTO

LECTOR: JOSE JORGE MAX FERNANDEZ DE CASTRO



09 marzo 2006

México, D.F. Enero de 2006



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA  
UNIDAD IZTAPALAPA  
DIVISION CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

***UNA RESPUESTA PRAGMATICA AL PROBLEMA DE LA  
COMUNICACIÓN***

TESINA DE LICENCIATURA

ALUMNA: ANGELICA ROMERO LUNA

MATRICULA: 98326920

ASESOR: SILVIO JOSE MOTA PINTO

LECTOR: JOSE JORGE MAX FERNANDEZ DE CASTRO

México, D.F. Enero de 2006

*Agradecimientos a:*

*Mi familia por su ejemplo de vida;*

*Mis amigos y amigas por su apoyo solidario;*

*Mis maestros por ser parte de mi formación.*

## INDICE

<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>5</b>
--------------------------	----------

### **CAPÍTULO 1:**

#### **COMUNICACIÓN Y SEMIÓTICA**

1.1 La Comunicación y código lingüístico.....	11
1.1.1 El problema del código lingüístico.....	13
1.1.2 La Referencia.....	15
1.1.3 Enfoque semiótico del código lingüístico.....	17
1.2 El modelo triádico en Peirce .....	18
1.2.1 Teoría semiótica de Morris.....	21
1.2.2 Nivel Sintáctico.....	22
1.2.3 Nivel Semántico.....	23
1.2.4 Nivel Pragmático.....	24
1.3 Conclusiones.....	25

### **CAPITULO 2:**

#### **LOS ASPECTOS PRAGMATICOS DE LA COMUNICACIÓN: ACTOS DEL HABLA**

2.1 Antecedentes .....	27
2.1.1 Distinción entre oración y enunciado.....	31
2.1.2 Primera distinción entre tipos de enunciados.....	32
2.1.3 Teoría de los infortunios.....	34
2.1.4 Distinción entre los enunciados performativos y constatativos.....	36
2.1.5 Segunda distinción entre los actos del habla.....	37
2.1.6 Infortunios de la tricotomía.....	40
2.1.7 Conclusiones.....	42
2.2. Antecedentes de Searle.....	42
2.2.1 La teoría de los actos de habla.....	44
2.2.2 Fuerza ilocutiva y forma lingüística.....	45

2.2.3 Condiciones de adecuación de los actos ilocucionarios.....	50
2.2.4 El problema de los actos indirectos.....	52
2.2.5 Conclusiones.....	56

### **CAPITULO 3:**

#### **ASPECTOS PRAGMÁTICOS DE LA COMUNICACIÓN: COOPERACIÓN Y RELEVANCIA**

3.1 Punto de partida.....	57
3.1.1 Principio de cooperación.....	57
3.1.2 Las máximas o normas.....	59
3.1.3 Tipos de contenido implícito.....	60
3.1.4 Incumplimiento de las máximas o normas.....	62
3.1.5 Relación entre implicaturas y máximas.....	63
3.1.6 Implicaturas y contexto.....	67
3.1.7 Características de las implicaturas conversacionales.....	67
3.1.8 Conclusiones.....	71
3.2 La teoría de la relevancia.....	72
3.2.1 El modelo de Sperber y Wilson.....	74
3.2.2 El proceso de inferencia.....	78
3.2.3 La relevancia.....	82
3.2.4 Principio de relevancia.....	85
3.2.5 El funcionamiento de la comunicación verbal.....	86
3.2.6 La determinación de las explicaturas.....	87
3.2.7 La determinación de implicaturas.....	89
3.2.8 ¿Por qué hay implicaturas?.....	92
3.2.9 Conclusiones.....	94
<b>CONCLUSIONES GENERALES.....</b>	<b>96</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>99</b>

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años del siglo XX se ha acrecentado el interés por el lenguaje y por la relación que nos permite establecer con nosotros mismos, con los demás y con la realidad. Las reflexiones actuales sobre el lenguaje comprenden desde la especulación filosófica, en donde se debate qué es el lenguaje hasta el intento de explicar el funcionamiento de la mente humana. Algunos lingüistas, se preguntan, por ejemplo, si sólo el lenguaje nos distingue de las demás especies. Entender el lenguaje es entendernos como seres humanos.

La lingüística actual muestra corrientes diversas como ideologías que difieren en su concepción del lenguaje como objeto de estudio. Todos sabemos usar el lenguaje y todos tenemos una idea de lo que es, a diferencia de otras cosas como, por ejemplo, el motor o la electrónica, que sabemos usar sin tener a veces idea de qué son. Ahora bien, la idea del lenguaje con que trabaja un lingüista debe ser diferente. El lingüista debe tener una idea más profunda sobre lo que es el lenguaje; no sólo un fenómeno que todos conocemos y experimentamos, sino un objeto de estudio.

En el primer capítulo abordaremos el tema de la comunicación humana tomando el lenguaje como un código compartido entre emisor, receptor y mensaje. La cuestión es ¿cómo se logra la comunicación? En lo que corresponde a la comunicación humana, está se da por medio del lenguaje, es decir, es la transmisión de un mensaje de un emisor a un receptor utilizando el código lingüístico. En este modelo del código, la comunicación se consigue de acuerdo a la codificación y descodificación de mensajes. Estos elementos forman un sistema de comunicación.

Continuaremos con las teorías de principios del siglo XX, que concibe al lenguaje como un sistema susceptible de análisis científico, y que concibe la comprensión humana de la realidad como profundamente relacionada con el uso de signo. Expondremos al padre de la semiótica Charles Sanders Peirce en su teoría semiótica, Peirce parte del supuesto de que el pensamiento es de naturaleza lingüística y, en consecuencia, para él signos no son sólo

las palabras sino también los pensamientos. Su noción de signo implica una relación triádica: representamen, interprete y objeto. La función del interprete es hacer presente el objeto mediante la conexión causal entre el signo y el objeto. Esta conexión no consiste en que el signo se refiera al objeto en su totalidad apelando en bloque a sus propiedades, sino que lo evoca apuntando a una o varias de ellas, sin que sea necesario que se trate de propiedades definitorias. Esta triple relación permite estudiar la naturaleza del signo desde tres perspectivas distintas.

Seguiremos con la teoría semiótica de Morris el uso del lenguaje entre los signos y sus interpretes. Este ocurre cuando se da un vínculo entre signo, un significado y los usuarios del lenguaje (un mínimo de dos para que haya emisor y receptor). A lo que Peirce llamaba gramática, y que estudia las relaciones de los vínculos del signo entre sí. Morris la denomina sintaxis. A lo que Peirce llama dialéctica, y que estudia las relaciones de los signos con el significado, Morris la llama semántica. A lo que Peirce llama retórica, y que estudia las relaciones entre los signos y los usuarios, Morris la llama pragmática. Morris distingue tres ramas en la semiótica que son la sintaxis que estudia las relaciones de coherencia entre los signos; la semántica, que estudia las relaciones de correspondencia entre signo y significados y la pragmática, que estudia las relaciones de uso entre los signos y los usuarios, pues estas determinan y modifican la relación entre signos y sus significados.

En el segundo capítulo, abarcara la teoría de los actos del habla, que nació de una reacción a lo que se consideraba una concentración excesivamente limitada en uso descriptivo del lenguaje. Austin propone una revalorización del lenguaje ordinario frente a los lenguajes científicos. Esto supone un punto de desviación decisivo en la historia de la filosofía del lenguaje.

Austin defiende la tesis de que el lenguaje que usamos en nuestra comunicación ordinaria es una herramienta que el paso del tiempo ha ido puliendo, hasta hacer de ella un útil perfectamente adaptado a los fines a los que sirve. Se trata de un instrumento empleado por generaciones y generaciones que lo han ajustado a sus necesidades de cada momento. En

este sentido, las distinciones que establece el lenguaje corriente tienen que considerarse como un buen indicativo de que la sociedad que las establece las considera necesarias. La filosofía se obstina en buscar y encontrar problemas donde realmente no los hay.

Austin admite que siempre debe buscarse un lenguaje adaptado a la tarea que se deba realizar; pero añade que la base de cualquier lenguaje científico debe ser el lenguaje ordinario. Las distinciones que ha mantenido el lenguaje ordinario sirven sobre todo para las cuestiones prácticas de la vida. Pero no debe despreciarse el hecho de que puede ser también un buen punto de partida para la reflexión filosófica, o para elaborar distinciones más precisas y más sutiles.

Por otro lado, Austin se sitúa fuera de la línea en que se colocaban los filósofos con respecto a la verdad o la falsedad. Para ellos, las proposiciones se caracterizan siempre como verdaderas o falsas, y sobre estas nociones está edificada una gran parte de la lógica y la filosofía del lenguaje.

Sin embargo, es claro que todas las lenguas tienen una variedad de estructuras mucho mayor de las que han tomado en consideración los filósofos cuando se ocuparon del lenguaje. Por ejemplo, podríamos pensar en imperativos, preguntas, etc. verdad y falsedad las únicas maneras de evaluar un acto lingüístico.

El trabajo Searle continúa en la línea de investigación iniciada por Austin, integrando sus ideas a un modelo más desarrollado. En su hipótesis sigue habiendo una clara identificación entre acción y lenguaje, en el sentido de que el uso del lenguaje en la comunicación se concibe como un tipo particular de acción.

Pero hay en ella un segundo aspecto se trata de la idea de que toda la actividad lingüística, no sólo ciertos tipos de actos ritualizados, es convencional, en el sentido de que esta controlada por reglas. Esto dará como resultado una extensión tanto de principios que regulan los diferentes tipos de actos, como de las consecuencias que los fallos o las

violaciones de tales principios puedan tener en la interpretación y calificación de los actos a los que afectan.

El principal problema para su teoría es que utiliza un nivel de abstracción inadecuado tanto al objeto que estudia como al tipo de resultados que sería deseable obtener. El significado pragmático no parece existir en abstracto, fuera de las realizaciones concretas, sino que se construye a partir de los elementos que integran cada situación comunicativa.

En el tercer capítulo, se observara el análisis pragmático de dos principales teorías; la teoría de la comunicación de Grice y la teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson. El trabajo de Grice nace del deseo de demostrar que las conectivas de las lenguas naturales tienen el mismo significado que conectivas lógicas; las diferencias de significados observables se derivan de la intervención de otros factores de tipo conversacional. El modelo de Grice trata, precisamente, de identificar y de caracterizar cuáles son los mecanismos que regulan el intercambio comunicativo y son los responsables de ese significado añadido.

Grice propone un análisis de un tipo particular de lógica que actúa y rige en la conversación. Por otro lado, propone una serie de principios no normativos, que se suponen aceptados tácitamente por cuantos participan en una conversación. Todos ellos se incluyen en lo que Grice llama principio de cooperación.

Nuestros intercambios comunicativos no consisten normalmente en una sucesión de observaciones inconexas, y no sería racional si lo fuera. Por el contrario, son característicamente –al menos, en cierta medida– esfuerzos de cooperación; y cada participante reconoce en ellos, de algún modo, un propósito o conjunto de propósitos comunes o, al menos, una dirección aceptada por todos [...]. En cada situación, algunos de los posibles movimientos conversacionales serían rechazados por inapropiados conversacionalmente. Podríamos, entonces, formular un principio general, que es el que se supone que observan los participantes: hagan que su contribución a la conversación

sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado.<sup>▲1</sup>

A pesar de que su formulación en forma imperativa pudo sugerir un principio prescriptivo, realmente es un principio descriptivo. Es simplemente una condición de racionalidad que resulta básica para que el discurso sea inteligible y tenga sentido. De hecho, el principio de cooperación de Grice es un cierto tipo de condición preparatoria que se espera que los participantes observen. Cuando los participantes no se ajustan a él, la conversación es confusa y absurda.

Ahora bien, tal principio, al no ser prescriptivo, no implica que su incumplimiento no pueda merecer algún tipo de sanción social. Si uno de los interlocutores, deliberada y malintencionadamente, trata de alguna manera, de boicotear la conversación por medio de violaciones ocasionales o constantes de dicho principio, se expone a las protestas y advertencias de los otros participantes, e incluso a ser excluido del diálogo por ellos.

La otra teoría de la Relevancia de Sperber y Wilson. Esta teoría supone que el que comunica utiliza el estímulo que le parece más relevante para la persona cuyo entorno trata de modificar. Claro está que uno no siempre consigue ser totalmente relevante, pero incluso en esos casos, el interlocutor se siente inclinado a pensar que el hablante ha intentado no ser relevante. En este sentido, el principio de relevancia debe entenderse no como una máxima que puede seguirse o violarse, al estilo de Grice, sino más bien como una generalización sobre el funcionamiento de la comunicación verbal. Se aplica sin excepción; se sigue aunque no se conozca. Sperber y Wilson consideran su teoría como un modelo general que explica cualquier tipo de comportamiento ostensivo y no sólo la comunicación verbal.

---

<sup>▲</sup> GRICE 1975, p. 45.

En el tercer capítulo se concluye en que la comunicación verbal nos ha permitido pasar a los aspectos más notables de este modelo de análisis pragmático. La comunicación verbal y comunicación no verbal no son dos tipos de comunicación radicalmente diferentes. Se pueden aplicar los mismos principios tanto a la comunicación que se vale de unidades lingüísticas como a aquella otra que utiliza recursos codificados. De esta manera, se puede unificar con cierta facilidad el análisis de todos los diferentes tipos de estímulos que los humanos utilizan intencionalmente con el fin de comunicarse. De paso, cualquier nuevo avance, sea en el campo de la comunicación simplemente ostensiva, podrá aportar datos significativos para las otras facetas.

Esto a su vez tiene algunas consecuencias teóricas. Primera es la de mostrar de forma indiscutible que entre lengua y comunicación no hay una relación de correspondencia biunívoca. En su interpretación más evidente, la afirmación anterior implica que el lenguaje puede ser un instrumento de comunicación, pero no es el instrumento, es decir, no es el único medio, necesario e imprescindible, de que se sirve la comunicación humana.

## CAPÍTULO 1

### COMUNICACIÓN Y SEMIÓTICA

#### 1.2 La Comunicación y código lingüístico

¿Cómo se comunican entre sí los seres humanos? Para contestar esta pregunta, nos remitimos inmediatamente a expresar en un lenguaje coloquial que es: hacer llegar nuestras ideas al los demás. Pero ¿cómo se logra? En la comunicación se suscitan dos cuestiones importantes en primer lugar que se quiere comunicar y en segundo lugar ¿cómo se consigue comunicarse?

Para responder la primera cuestión ¿qué se comunica? tenemos que se comunican: significados, pensamientos, información, creencias, emociones, actitudes. Sin duda, no se comunica lo mismo en un poema de amor que en un documento legal, ya que los dos son completamente diferentes.

Por otro lado, como se consigue comunicarse; este es el problema que tratare de explicar y el cual abordare en este proyecto. Comenzare en el sistema que se ha aprendido desde Aristóteles, es el modelo del código lingüístico.

El modelo del código lingüístico es un sistema que empareja mensajes con señales haciendo que dos dispositivos de información puedan comunicarse. El mensaje es una representación interna de los dispositivos de comunicación. La señal es una modificación del entorno exterior que puede ser producida por uno de los dispositivos y reconocida por el otro. Como observamos en la figura 1:

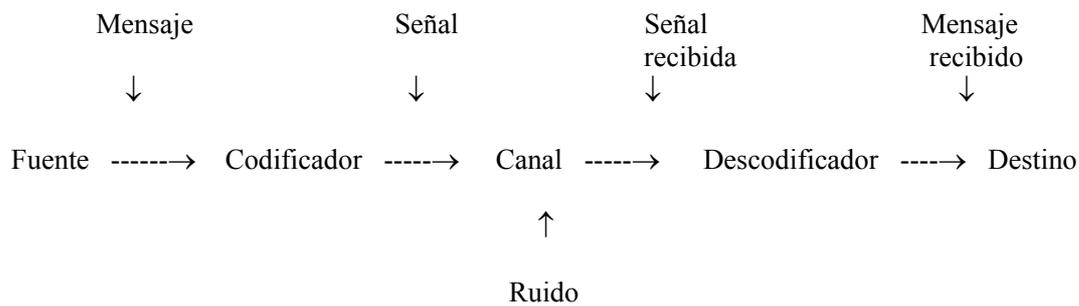


Figura 1

En este diagrama muestra cómo un mensaje originado por una fuente de información puede ser reproducido en el lugar de destino como resultado de un proceso de comunicación. La fuente y el destino podrían ser, por ejemplo, dos empleados de la sección de telecomunicaciones, el codificador y el decodificador podrían ser dos aparatos de télex, el canal un cable eléctrico, el mensaje un texto, es decir, una serie de letras, y las señales una serie de impulsos eléctricos. La fuente teclea el mensaje en el teclado del codificador. El codificador contiene un código que asocia a cada letra una determinada secuencia de impulsos eléctricos. El codificador envía estos impulsos al decodificador a través del canal. El decodificador contiene un duplicado del código del codificador, y lo emplea para entregar al destino la serie de letras y de signos asociados con el código de impulsos eléctricos que ha recibido.

La comunicación se consigue codificando un mensaje, que no puede viajar, en forma de una señal, que sí puede hacerlo, y decodificando dicha señal en el terminal de recepción. La existencia de ruidos en el canal de transmisión (como perturbaciones eléctricas, en el caso del ejemplo) puede destruir o distorsionar la señal. Mientras esto no ocurra, y siempre que los dispositivos funcionen correctamente y los códigos sean iguales en ambos terminales, el éxito de la comunicación está asegurado.

Se podría dar un modelo similar en la comunicación verbal humana como la figura 2:



Figura 2

El emisor, al que se identifica con el receptor, envía un mensaje al receptor-destinatario. Para ello debe cifrar el mensaje utilizando un código, que en el caso del mensaje verbal es un código lingüístico de doble articulación y dependiente de contexto, que el receptor descodifica y convierte en la forma directamente utilizable; para que la comunicación sea efectiva es necesario que emisor y receptor dispongan de un código total o parcialmente idéntico. El mensaje circula por un canal comunicativo, que pone en contacto al emisor y receptor y que permite establecer y mantener la comunicación. Las alteraciones que puedan producirse en el mensaje a causa del ruido, consecuencia de los errores que surgen al codificar o descodificar, o de las perturbaciones en el canal comunicativo, se corrigen mediante la redundancia, que es el margen de seguridad inherente al propio código de la lengua, o que es libremente introducida. Para que el mensaje sea válido requiere, además, la existencia de un contexto al que pueda remitirse (llamado también referente).

### 1.1.1 El problema del código lingüístico

Generalmente se suele dar por sentado que las lenguas naturales funcionan como códigos, como sistemas que emparejan signos y mensajes de manera constante. Las lenguas son códigos y la comunicación consiste en codificar y descodificar información, resultan útiles

en algunos momentos y para algunos propósitos concretos, pero dibujan sólo un esquema muy simplificado de la comunicación. La realidad se encarga de demostrar que las cosas no son tan sencillas. Por ejemplo:

1. -Aquí tienes una gloria.

-No sé qué quiere usted decir como una gloria –dijo Alicia-

-Por supuesto que no lo sabes... a menos de que yo te lo diga.

He querido decir ‘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 simplemente quién manda aquí.

Lewis Carroll. Alicia A través del espejo.

Podría decirse que en gloria se emplea con el significado del ‘argumento bien apabullante’. En el ejemplo resulta inaceptable y absurdo, y no reproduce una posibilidad existente en la vida real, ya que todos sabemos que una persona no puede por mucho que mande, cambiar arbitrariamente y a su antojo el significado de las palabras, de modo que nos identifiquemos inmediatamente con la protesta de Alicia. La afirmación de quizá refleja una situación muy frecuente en nuestros intercambios comunicativos. De hecho, como usuarios de la lengua no sentimos ningún rechazo ante tal posibilidad, y comprendemos perfectamente lo que quiere decir. Aquí surge una pregunta ¿cómo es posible que lo que decimos y lo que queremos decir no coincidan en algunos casos y de que depende que coincidan?

Ahora bien, ¿por qué imagina la situación así y no de otra manera? La respuesta es simple, porque la contextualización es tal vez la única que restaura la inteligibilidad.

En el ejemplo de Lewis Carroll, no hay ninguna serie de inferencias que permita encontrar una explicación razonable a la arbitrariedad de ser el que manda, no autoriza a cambiar convenciones de una lengua.

Lo importante del análisis del ejemplo es que muestra que la idea de que la lengua en la comunicación funciona como un código no es adecuado. No hay una correspondencia constante entre las representaciones fonológicas e interpretaciones. Y, sin embargo, esto no constituye un obstáculo para la comunicación. De hecho, contamos siempre con la posibilidad de que haya una cierta separación entre lo que se dice y lo que se quiere decir; por eso hablamos con absoluta naturalidad de leer entre líneas, o decimos cosas como cuando dije aquello, lo que quería decir en realidad era... Se ha desarrollado un complejo mecanismo de inferencia que entran en funcionamiento automáticamente para hacernos recuperar lo que nuestros interlocutores quisieron decir a partir de lo que realmente dijeron. Estamos usando constantemente estrategias que nos conducen a contextualizar todo de la mejor manera posible para que encaje y tenga sentido.

### **1.1.2 La Referencia.**

Desde el punto de vista de la comunicación, comprender una frase no consiste simplemente en recuperar significados, sino también en identificar referentes. No basta con entender las palabras; hay que saber a qué objetos, hechos o situaciones se refieren. Si alguien me dice:

2. Si no cierras la puerta, Sócrates se escapará

Se debe identificar correctamente los objetos del mundo a los que alude la frase. Si no lo hago y cierro una puerta equivocada, mi interlocutor me acusará –con razón- de que no me he enterado de lo que ha dicho; además es probable que tenga que acabar escaleras abajo buscando al gato. Si es que Sócrates es un loro, seguramente será la puerta de la jaula la que se me ha pedido cerrar y no la de la entrada. La asignación de referencia constituye, pues, un paso previo para la adecuada comprensión de las frases. En cualquier caso, sólo la situación puede proporcionar los datos necesarios para decidir que el interlocutor se está refiriendo precisamente a aquella puerta que impida de manera más eficaz que Sócrates –quien quiera que sea-- se escape. Otro ejemplo:

3. Imagino que se encuentre un papel tirado en el suelo con un texto que dice:

Te espero mañana en el lugar de siempre

Conocemos todas las palabras que aparecen en ese mensaje y somos capaces de caracterizar su significado sin especiales dificultades. Aun así, y fuera de todo contexto o situación, nos vemos obligados a admitir que no sabemos a qué se refiere el mensaje, ni cuáles pueden ser sus implicaciones y es que, para poderlo dotar de todo su contenido, nos faltaría información, al menos, sobre los siguientes aspectos:

- i. ¿quién es el yo que promete esperar?
- ii. ¿a quién va dirigido el mensaje?
- iii. ¿cuándo es mañana?
- iv. ¿dónde es el lugar de siempre?

Sin conocer todos estos datos, no podemos decir que estemos en condiciones de interpretar el mensaje hasta sus últimas consecuencias.

Justamente, todos los elementos que faltan dependen directamente del contexto, de la situación comunicativa: si he encontrado el papel en la calle, lo más sensato es suponer que “te” que aparece no se refiere a mí; pero si lo he encontrado sobre la mesa de mi despacho, lo mejor que puedo hacer es empezar a pensar quién me lo envía. Si he estado ausente una semana, probablemente me será difícil saber exactamente cuál era el día de la cita; pero si he salido hace diez minutos, y al regresar encuentro que han lanzado ese mensaje por debajo de la puerta, estoy obligada a creer que la cita será al día siguiente. Y así con todos los elementos.

Encontramos que una parte importante de la interpretación de un gran número de enunciados depende decisivamente de los factores extralingüísticos que configuran el acto conmutativo: conocer la identidad del emisor o del destinatario y conocer las circunstancias de lugar y tiempo de emisión se han convertido en un requisito para conseguir una interpretación plena.

El mérito principal del modelo del código es que es explicativo: los enunciados consiguen comunicar pensamientos, y la hipótesis de que los codifican es una forma de explicar como lo consiguen. Su defecto sería que descriptivamente es insuficiente, ya que la comprensión implica algo más que la simple descodificación de una señal lingüística.

El problema que presenta en el modelo del código lingüístico es el conjunto de signos de una determinada lengua. También veíamos como el hombre “selecciona” un signo concreto en tanto en él halla la coincidencia más cercana a su experiencia particular, pero es lógico suponer que el signo lingüístico no cubre en su totalidad el contenido que realmente desea expresar.

### 1.1.3 Enfoque semiótico del código lingüístico

Las experiencias particulares del emisor sobre los signos determinan el conocimiento común. El conocimiento común es aquel que nos da la experiencia. Pero pongamos un ejemplo: del concepto “árbol”; cuando un emisor desea enviar un mensaje y dice árbol, el receptor tendrá en mente el concepto árbol como él lo ha experimentado, puede ser totalmente diferente al que sé esta refiriendo el emisor. A pesar de ello, el código sólo dispone de una palabra tanto para uno como para otro. Como se observa en la figura 3:

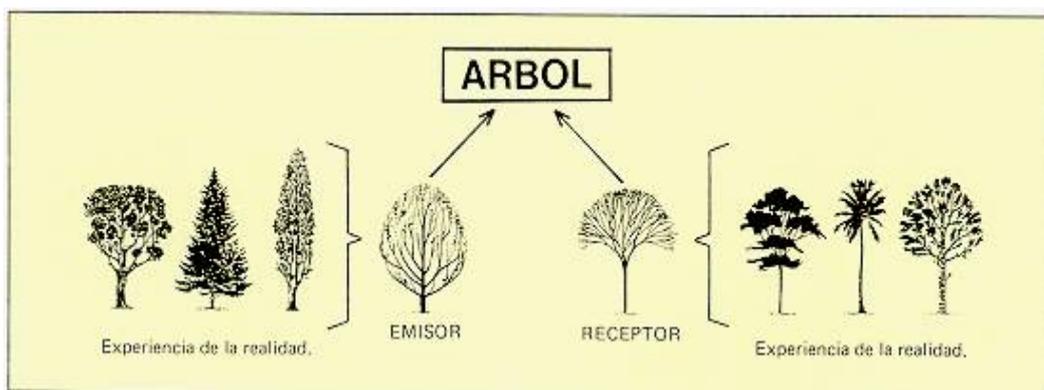


Figura 3

Naturalmente, el "concepto" "árbol" del emisor se acercará más al del receptor en tanto las experiencias de los dos hayan sido similares y, en consecuencia, se alejarán (incluso pueden llegar a ser materialmente diferentes) si las dos experiencias concretas son, muy distantes.

El emisor emite un signo cargado con "su" particular experiencia (carga semántica del emisor); el receptor decodifica ese signo según "su" experiencia (carga semántica del receptor); únicamente se están "entendiendo" en la intersección de las dos.

Normalmente, la intersección será mayor a medida que consigamos que las experiencias se carguen o utilizando técnicas comunicativas que amplíen las cargas semánticas de ambas, de manera que posean más datos de comprensión. Esta es una la situación normal comunicación.

Este modelo del código lingüístico se basa en la transmisión de un mensaje de un emisor a un receptor utilizando para ello un código conocido por ambos. Este modelo ha tenido una difusión enorme. Por un lado, entroncó con la descripción que la incipiente lingüística había dado de la comunicación verbal. Así, como Saussure lo describe: "el circuito de la palabra como un acto cuyo punto de partida está en el cerebro de uno de ellos (los interlocutores), donde los hechos de conciencia, que llamaremos conceptos, se hallan asociados con las representaciones de los signos lingüísticos o imágenes acústicas que sirven a su expresión."

## **1.2 El modelo triádico en Peirce**

Todo el pensamiento y toda la producción intelectual de Peirce se articula en torno a tres categorías básicas: primeridad [Firstness], segundidad [Secondness] y terceridad [Thirdness]. Los nombres de primeridad, segundidad y terceridad son sumamente genéricos, simples y, en principio, no parecen indicar nada más que la relación de orden que se establece entre ellos; así, un primero no necesita nada más que de sí mismo para ser; un segundo precisa necesariamente de un primero para ser, pues sin la referencia a un primero no habría un segundo. Un tercero es lo que establece la relación entre un primero y un segundo, en este sentido un tercero es siempre un mediador. Peirce llega al

convencimiento –después de estudiar el tema “desde todos los puntos de vista” y durante “cuarenta años”, de que la segundidad es inapropiada para abarcar todo lo que está en la mente y de que es inferior en sus aplicaciones a la terceridad, ya que las combinaciones de relaciones para formar otras nuevas son siempre relaciones triádicas irreducibles a relaciones diádicas.

Sin embargo, estas categorías, que Peirce denominó “cenopitagóricas” (1ª, 2ª e 3ª) representan respectivamente ciertas ideas, tales como: la cualidad, el hecho y la ley; o la posibilidad, la acción bruta y la razón; o la sensación, la existencia, y la necesidad; o la idea, la realidad y el pensamiento; o la cualidad, la reacción y la representación; etc. El eje o la clave de toda la reflexión peirceana lo constituyen, pues, estas categorías cenopitagóricas, ya que ellas articulan la semiosis, la división de la semiótica y la división de los tipos de signo.

La preocupación por las categorías, esto es, la preocupación por establecer aquellos conceptos que reducen la multiplicidad de las impresiones sensibles a una cierta unidad, y el estudio de la presencia de estas categorías en el pensamiento, en la naturaleza y en la experiencia. En definitiva, Peirce suscribe la tesis kantiana de la teoría arquitectónica del conocimiento, tomando de él la idea de que la lógica fundamenta la posibilidad de todo conocimiento o de que de ella tiene que derivarse el sistema de principios y categorías que forman la base de todo lo que puede conocerse.

La aplicación de este esquema triádico es muy fructífera y da excelentes resultados explicativos. Como ya señalé, Peirce aplicó el modelo de la tríada a la semiosis, a la división de los signos, a la división de la semiótica. Podría intentarse aplicarlo igualmente al modelo comunicativo más básico o elemental.

Teniendo en cuenta que el modelo comunicativo más básico posible puede reducirse a una relación entre tres elementos, como son: emisor, receptor y mensaje, veamos hasta qué punto sería posible entender la posición de estos elementos como un primero, un segundo y un tercero. El emisor pasa a ser un primero, ya que es el origen de esta relación, y sin una

intención por su parte, que se plasmará en el mensaje, el proceso comunicativo no tendría lugar. Para el emisor es importante que el destinatario reconozca su intención comunicativa, la cual se explicita a través del mensaje transmitido, presentando el contenido del mensaje como una petición, una orden, un deseo, etc. El acto comunicativo es básicamente la relación entre un emisor, un primero, y un receptor, un segundo; pero esta relación se realiza a través de la mediación de un tercero, un mensaje. Sin mensaje es difícil concebir cómo se puede establecer la relación entre emisor/receptor. Así pues el mensaje depende de cómo el emisor codifica sus intenciones comunicativas con el objeto de que el receptor pueda reconocerlas y comprenderlas; en otras palabras, el mensaje es el mediador entre el emisor y el receptor, pues sin esta mediación la comunicación no tendría lugar. En este sentido el mensaje tiene en cuenta al receptor al que va dirigido, y es el emisor, por tener en cuenta esta direccionalidad, el que le da la forma correspondiente.

Continuando con las pautas de la semiosis de Peirce donde el interpretante era equivalente a otro signo que podía generar una nueva semiosis, aquí, y tomando partido por el modelo circular, el mensaje puede dar origen a otra comunicación, originando así una nueva relación entre receptor (ahora transformado en emisor) y emisor (ahora funcionando como receptor). De nuevo este proceso puede originar una nueva comunicación y así al infinito, dada la versatilidad de los elementos puestos en juego: emisor, mensaje y receptor; en teoría sería posible pensar en alguna manera de comunicación ilimitada, aunque en la práctica, al igual que sucede con la semiosis ilimitada, estos procesos y relaciones nunca se lleven hasta el final sugerido por su posibilidad teórica. Por lo tanto, desde el momento en que uno de los elementos presentes en el acto comunicativo está formado por signos, los cuales llevan implícita, como ya se vio, la posibilidad de su despliegue hasta el infinito, no es descabellado pensar que el proceso comunicativo mismo se impregne también de esta característica, posibilitada por uno de sus elementos.

De hecho, el largo proceso de nuestras relaciones interpersonales, nuestra historia de contactos y relaciones, realizada a través de ideas –y plasmada en libros, obras de arte, ensayos, escritos científicos, mitos y cuentos, poesía–, tradiciones y costumbres, aunque diferidas a través de los tiempos, no son más que manifestaciones concretas de las

relaciones comunicativas al infinito que continuarán expandiéndose a través de los tiempos, mientras haya seres humanos y relaciones entre ellos. Por eso, la hipótesis de que la cultura es un conjunto de sistemas de comunicación, parece también recibir todo su apoyo de esta aplicación del modelo triádico y semiótico de Peirce.

Debido a que a Peirce le interesaba destacar los aspectos formales y generales de la representación, y en este sentido, las condiciones necesarias para que algo funcione como signo, sus reflexiones se centran en los aspectos fundacionales, esto es, en fundamentar en qué consiste ser un signo. Por ello, el uso efectivo de los signos, su intercambio en el proceso comunicativo no fue objeto de sus consideraciones, excepto como los efectos que los signos producen en una mente, y que queda recogido en sus clasificaciones de los interpretantes, por eso, parte de los escasos comentarios de Peirce sobre la comunicación se sitúan en este contexto de los interpretantes y de la retórica. Sin embargo parece totalmente legítimo extender su modelo triádico al análisis de la comunicación, aunque evidentemente el fundamento de la comunicación no es el mismo que el de la representación, y por ello la relación ausencia/presencia, característica del signo no se encontrará en la comunicación.

### **1.2.1 Teoría semiótica de Morris**

Morris es el que da el paso definitivo hacia la transformación de la retórica en pragmática. Este autor, en su caracterización del proceso de semiosis, aunque reconoce la importancia de la concepción triádica peirceana y, especialmente, de su carácter de mediación, se aleja de ella al introducir un cuarto elemento, que no es otro que el intérprete. Morris liga usualmente la noción de interpretante a la de intérprete, ya que en ocasiones define el interpretante como el hábito del organismo o del intérprete de responder, o también considera que el interpreante del signo es parte de la conducta del individuo, acercándose más con este enfoque al pragmatismo más subjetivista y psicologista, que al de Peirce que es más formal y abstracto.

Mientras que la definición del proceso en el que algo funciona como signo, esto es, la semiosis, es fundamentalmente lógica en Peirce, la definición de este mismo proceso es eminentemente conductista en Morris, como ya se indicó y él mismo reconoce. Para Peirce, representamen, objeto e interpretante son elementos definidos por su posición lógica – respectivamente, un primero, un segundo- y un tercero –, que en los diferentes procesos de semiosis pueden intercambiarse, así por ejemplo el interpretante que es un tercero, puede pasar a ser un representamen que es un primero.

Finalmente, de la importancia del intérprete frente al interpretante en la concepción de Morris puede dar idea su mención de sólo tres correlatos: vehículo signico, designatum e intérprete, al hablar de la relación triádica de semiosis a partir de la cual va a establecer las dimensiones sintácticas, semánticas y pragmáticas de la semiosis.

Charles Morris, fue importante sistematizador de la semiótica. Clasificó la semiótica en tres ramas:

\*Sintaxis

\*Semántica

\* Pragmática

Todos sabemos que el lenguaje verbal está constituido por oraciones, o sea grupos de palabras combinadas de cierta manera. Estas palabras se llaman significantes, y forman una oración enlazados entre sí mediante una relación llamada sintáctica; estas relaciones son aquello que estudia la primera rama de la semiótica: la sintaxis.

### **1.2.2 Nivel Sintáctico.**

El nivel sintáctico es cuando se refiere a las relaciones formales de los signos entre sí. La sintaxis entonces, al estudiar la relación de los signos entre sí destaca la parte formal del lenguaje, el cómo hablamos, el cómo combinamos las palabras.

Pero además, cada palabra remite a un significado. Por ejemplo, en la oración:

#### 4. “mañana no iré”

La primera palabra significa el día que sigue al de hoy. La relación del significante con su significado se llama relación semántica, y es lo que estudia la segunda rama de la semiótica de Morris es la semántica.

### 1.2.3 Nivel Semántico

El nivel semántico es cuando engloba las relaciones de significado, entre signo y referente. (es el nivel denotativo, el significado primero o léxico consignado en un diccionario).

Por supuesto que ambas ramas se influyen mutuamente. Por ejemplo: lo sintáctico influye en lo semántico, porque si yo cambio la combinación de las palabras, varía el significado. Si en vez de decir “mañana no iré” digo “no iré por la mañana”, aquí “mañana” ya no significa el día siguiente al de hoy. También lo semántico influye sobre lo sintáctico, porque si quiero sacar “mañana” y poner “elefante” o sea otro significado, la frase deja de tener sentido “elefante no iré” y entonces debo cambiar la sintaxis “no iré con el elefante”.

Por supuesto que las relaciones sintácticas y semánticas no se dan al azar, sino de acuerdo con ciertas reglas, casi siempre tácitas. Ejemplos de reglas sintácticas son las reglas gramaticales, que indican qué combinaciones de palabras son lícitas y cuáles no, y las reglas lógicas, que establecen por ejemplo qué combinaciones de oraciones son lícitas para hacer un razonamiento correcto.

#### A. Reglas semánticas

Las reglas semánticas son por ejemplo “gato significa animal con bigotes que maúlla”, es decir, especifican qué significado habremos de darle a determinados significantes. Estas reglas, simples en la vida cotidiana, adquieren mucha importancia en el lenguaje científico,

donde aparecen vocablos teóricos para los cuales es necesario precisar su significado empírico. Autores como Carnap las llamaron reglas de correspondencia, porque justamente dicen qué significado empírico corresponde con determinada expresión teórica. Otros como Hempel las llaman principios puente, porque establecen un puente, una unión, entre lo teórico y lo empírico.

Hasta ahora podemos ir deduciendo que la sintaxis tiene relación con el significante (pues explica cómo combinar significantes), la semántica tiene relación con el significado. ¿Y la pragmática? Pues tiene que ver con el intérprete, porque la pragmática apunta, como su nombre lo indica, al aspecto utilitario del lenguaje, al para qué le sirve al hombre el lenguaje y cómo lo utiliza.

#### **1.2.4 Nivel Pragmático**

El nivel pragmático es el que implica las relaciones significantes con el intérprete, o sea, con aquel que utiliza los signos (en términos lingüísticos, es el nivel de la connotación, de los significados quemados por el uso efectivo del signo).

Sabemos que el lenguaje puede servir para informar, para expresar emociones, para agradar, para seducir, para ordenar, para pelearse, etc. Más genéricamente, las palabras permiten estructurar las relaciones interpersonales y, con ello, regular el comportamiento de la gente.

Charles Morris estudió especialmente el aspecto pragmático, porque le interesaba la relación del lenguaje con la conducta de las personas, es decir los aspectos pragmáticos de la comunicación humana.

Otros, en cambio, centraron sus estudios especialmente en los aspectos sintácticos, como De Saussure (quien llamaba semiología a la semiótica), y posteriormente Chomsky. La semiótica ha encontrado importantes campos de aplicación en ámbitos tan diferentes como la psicoterapia y la publicidad, o la epistemología y el cine. Y esto es así porque cualquier

actividad humana implica siempre decir algo (semántica) de determinada manera (sintaxis) y con algún propósito (pragmática).

### **1.3 Conclusiones**

La distancia que existe a veces entre lo que se dice y lo que realmente se quiere decir, la adecuación de las secuencias gramaticales al contexto y a la situación, o la asignación correcta de referentes como paso previo para la comprensión total de los enunciados, son tres tipos de fenómenos que escapan a una caracterización precisa en términos estrictamente gramaticales.

En la comunicación las frases pueden adquirir contenidos significativos que no se encuentran directamente en el significado literal de las palabras que las componen, sino que dependen de los datos que aporta la situación comunicativa en que dichas frases son pronunciadas. De modo que quedan puestos en relieve dos hechos fundamentales:

1. Que hay una parte del significado que logramos comunicar que no es reducible al modelo de un código que empareja convencionalmente significantes y significados; y
2. Que para caracterizar adecuadamente dicho significado hay que tomar en consideración los factores que configuran la situación en que las frases son emitidas.

Por tratarse en todos los casos de términos cuya referencia se establece por relación a los elementos de la situación comunicativa, sólo adoptando una perspectiva tipo pragmático puede darse una interpretación completa de los enunciados.

La perspectiva pragmática reporta, pues, diversas ventajas: de un lado complementan y matiza de un modo altamente eficaz las consideraciones gramaticales; del otro, y si se distinguen con nitidez los dos puntos de vista –el gramatical y el pragmático –, contribuyen no sólo a dar una visión más precisa de la compleja realidad lingüística, sino sobre todo, a simplificar notablemente la descripción del nivel estructural.

La pragmática se ocupara del estudio de los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación, entendido como el estudio de todos aquellos aspectos del significado, que por depender en factores situacionales, quedan fuera del ámbito de la teoría semántica, es decir de los significados convencionales.

En el siguiente capítulo comenzaremos a desarrollar la teoría pragmática, abordare a Austin , en su teoría de los actos del habla y continuare después con su discípulo Searle; en su teoría de los actos del habla.

## CAPITULO 2

### LOS ASPECTOS PRAGMATICOS DE LA COMUNICACIÓN: ACTOS DEL HABLA

#### 2.1 Antecedentes

La teoría de los actos del habla nació de una reacción a lo que se consideraba una concentración excesivamente limitada en uso descriptivo del lenguaje. Austin propone una revalorización del lenguaje ordinario frente a los lenguajes científicos. Esto supone un punto de desviación decisivo en la historia de la filosofía del lenguaje.

Como es sabido, una gran parte de la filosofía ha dedicado su atención a mostrar que los lenguajes naturales son altamente imperfectos, y que por lo tanto, no pueden servir como lenguajes de la ciencia. Toda disciplina que pretenda elaborar un discurso teórico coherente deberá crear y definir con precisión un lenguaje inequívoco, que no se preste a la ambigüedad, la vaguedad o las malas interpretaciones que propicia tan a menudo nuestro lenguaje de cada día.

Frente a esta postura, Austin defiende la tesis de que el lenguaje que usamos en nuestra comunicación ordinaria es una herramienta que el paso del tiempo ha ido puliendo, hasta hacer de ella un útil perfectamente adaptado a los fines a los que sirve. Se trata de un instrumento empleado por generaciones y generaciones que lo han ajustado a sus necesidades de cada momento. En este sentido, las distinciones que establece el lenguaje corriente tienen que considerarse como un buen indicativo de que la sociedad que las establece las considera necesarias. La filosofía se obstina en buscar y encontrar problemas donde realmente no los hay.

Se le ha criticado a Austin por pensar que el lenguaje ordinario está bien como está, y, por lo tanto, no debe enmendarse ni modificarse. Al respecto, Austin admite que siempre debe

buscarse un lenguaje adaptado a la tarea que se deba realizar; pero añade que la base de cualquier lenguaje científico debe ser el lenguaje ordinario. Las distinciones que ha mantenido el lenguaje ordinario sirven sobre todo para las cuestiones prácticas de la vida. Pero no debe despreciarse el hecho de que puede ser también un buen punto de partida para la reflexión filosófica, o para elaborar distinciones más precisas y más sutiles:

Ciertamente, el lenguaje ordinario no puede tener la pretensión de ser la última palabra,... pero incorpora la experiencia y la agudeza heredada de muchas generaciones de hombres. Esa agudeza se ha centrado primeramente en las ocupaciones prácticas de la vida. Si una distinción funciona bien para los propósitos prácticos de la vida ordinaria (lo cual no deja de ser una hazaña, pues incluso la vida ordinaria está llena de cosas difíciles), entonces es seguro que algo tiene que haber en ella; aunque es de esperar que no sea la mejor forma de ordenar las cosas si nuestros intereses son más amplios o más intelectuales que los ordinarios... Ciertamente, pues, el lenguaje ordinario no es la última palabra: en principio, en todo lugar puede ser complementado, mejorado y sustituido. Pero, recordemos, es la primera palabra<sup>2</sup>

Por otro lado, Austin se sitúa fuera de la línea en que se colocaban los filósofos con respecto a la verdad o la falsedad. Para ellos, las proposiciones se caracterizan siempre como verdaderas o falsas, y sobre estas nociones está edificada una gran parte de la lógica y la filosofía del lenguaje.

Sin embargo, es claro que todas las lenguas tienen una variedad de estructuras mucho mayor de la que toman en consideración los filósofos cuando se ocupan del lenguaje. Por ejemplo:

5. ¿Cuándo has llegado?
6. ¡Sal de la habitación inmediatamente!
7. ¡Ojalá deje de llover!

---

<sup>2</sup> AUSTIN 1986, p. 177.

Estas oraciones no se pueden decir que sean verdaderas o falsas; no pueden evaluarse de acuerdo a su correspondencia o no con la realidad, ya que ninguna de ellas está pretendiendo reflejar un estado de cosas existente. Como dice Austin:

No tenemos que retroceder muy lejos en la historia de la filosofía para encontrar filósofos dando por sentado, como algo más o menos natural, que la única ocupación interesante de cualquier emisión es ser verdadera o, al menos falsa. Naturalmente, siempre han sabido que hay otros tipos de cosas que decimos (cosas como imperativos, las expresiones de deseos, exclamaciones), algunas de las cuales han sido incluso clasificadas por los gramáticos[...]. Pero, con todo, los filósofos han dado por sentado que las únicas cosas en que están interesados son las emisiones que registran hechos o que describen situaciones con verdad o con falsedad.<sup>3</sup>

Por otro lado, el patrón normal para decidir si un enunciado es verdadero o falso es el de su correspondencia con los hechos. Austin señala que “ser falso no es corresponder a un no-hecho, sino corresponder incorrectamente a un hecho”<sup>4</sup>. Además, la correspondencia o no con los hechos no puede entenderse, como una caracterización bipolar, que sólo utiliza dos valores, ni siquiera en el caso evidente de los enunciados más puramente descriptivos. A la hora de evaluar la correspondencia de un enunciado con un hecho, el lenguaje ordinario reconoce una buena gama de matices intermedios y el análisis filosófico no debería considerarlas como superfluas:

Decimos, por ejemplo, que un determinado enunciado es exagerado, o vago, o árido; una descripción, un tanto tosca, o desorientada, o no muy buena; un relato, más bien general o demasiado conciso. En casos como estos es inútil insistir en decir en términos simples si el enunciado es verdadero o falso.<sup>5</sup>

Tampoco basta con evaluar la verdad de los enunciados de acuerdo con los hechos que pretenden reflejar. Hay que tomar en consideración, al menos, una variable más: no sólo ha

---

<sup>3</sup> AUSTIN 1986, p. 217 -218.

<sup>4</sup> AUSTIN 1986, p. 128.

<sup>5</sup> AUSTIN 1986, p. 129.

de tenerse en cuenta la correspondencia con la realidad. Es necesario considerar también el propósito general con que se describe dicha realidad. Como lo explica Austin:

Hay diversos grados y dimensiones de éxito al hacer enunciados; los enunciados se ajustan a los hechos siempre más o menos laxamente, de diferentes formas en diferentes ocasiones para diferentes intentos y propósitos. Lo que puede que obtenga los máximos resultados en una prueba general de conocimiento puede que en otras circunstancias obtenga un simple aprobado. ¿Qué pasa, además, con el amplio número de ocasiones en que un enunciado no es tanto falso (o verdadero) como fuera de lugar, inadecuado.<sup>6</sup>

Así se perfila uno de los conceptos que resultaran fundamentales en la teoría pragmática. Se trata de la idea de adecuación del enunciado. No es suficiente con caracterizar un enunciado diciendo si es verdadero o falso; hay que valorar su grado de adecuación a las circunstancias en que se emite.

El lenguaje no es exclusivamente descriptivo, ni siquiera por lo que se refiere a los enunciados declarativos. La descripción de estado de cosas existentes y la transmisión de información no son las únicas funciones del lenguaje. Un enunciado puede desempeñar diferentes funciones, una de las cuales, es describir un estado de cosas. En otras ocasiones puede ser parte importante del cumplimiento de una acción. Es lo que ocurre, por ejemplo, con la frase “*Sí, quiero*” dicha en las circunstancias adecuadas; no describe un estado de cosas, sino que realiza una acción. Austin lo expresa como:

La emisión de expresiones rituales obvias, en las circunstancias apropiadas, no es describir la acción que estamos haciendo, sino hacerla: en otros casos funciona, al igual que el tono y la expresión, o también que la puntuación y el modo, como una intimación de que estamos empleando el lenguaje de algún modo especial (‘Advierto’, ‘Pregunto’, ‘Defino’). Tales expresiones no pueden, estrictamente, ser mentiras, aunque pueden implicar mentiras, del modo en que ‘Prometo’ implica que pretendo plenamente, lo cual puede que sea incierto.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> AUSTIN 1986, p. 129.

<sup>7</sup> AUSTIN 1986, p. 107-108.

El interés de esta perspectiva radica no en su originalidad, sino en el hecho de que supone también un punto de inflexión en la historia de la filosofía del lenguaje. Los filósofos se ocupan del lenguaje tomando sólo en consideración su faceta descriptiva; la propuesta de Austin, los enunciados no descriptivos adquieren un lugar propio dentro de la reflexión filosófica.

### **2.1.1 Distinción entre oración y enunciado.**

Austin comienza por señalar que el estudio que se haga del significado lingüístico no debe excluir toda la gama de oraciones que no pueden considerarse ni verdaderas ni falsas. Pero añade una precisión fundamental: ser verdaderas o falsas no es una propiedad intrínseca de las oraciones, sino de los enunciados. Es necesario entonces establecer una distinción precisa entre ambos conceptos.

Una oración es un tipo de estructura gramatical, abstracta, no realizada. Un enunciado, en cambio, es la realización concreta de una oración emitida por un hablante concreto en una circunstancia determinada. Austin expresa:

Con respecto a las oraciones, puede decirse que son elípticas, o compuestas, o aliterativas o agramaticales[...]. Un enunciado se hace, y el hacerlo es un evento histórico: la emisión, por su parte de un determinado hablante o escritor, de determinadas palabras (una oración) a una audiencia, con referencia a una situación, evento, o lo que sea, históricos.<sup>8</sup>

Una oración sólo se puede evaluar en términos estrictamente formales (por el orden en que aparecen sus elementos, por su buena o mala formación, por la complejidad de su estructura, etc.), y no en términos de verdad o falsedad. Sí puede utilizarse, en cambio, los conceptos de verdadero o falso al hablar de enunciados (al menos, de aquellos que pretenden reflejar un hecho).

---

<sup>8</sup> AUSTIN 1986, p. 120-121.

El razonamiento de Austin es así: si la verdad se mide evaluando la correspondencia de una descripción con respecto a los hechos que trata de describir, uno de los factores decisivos para determinarla será de naturaleza externa al lenguaje mismo. Como consecuencia de ello, es imposible considerar que la verdad sea una noción de naturaleza gramatical, puesto que depende directamente de la situación extralingüística. El problema de la verdad no es un problema de sentido oracional, sino del uso particular de una oración determinada, pronunciada por un hablante concreto en determinadas circunstancias. En esto se refiere Austin cuando dice: “un enunciado es lo que es verdadero[...]No hay que interpretar demasiado literalmente estas palabras, en el sentido de sólo son enunciados las emisiones verdaderas de las oraciones, sino, más bien, como sólo los enunciados y no las oraciones, pueden ser verdaderos”<sup>9</sup>. Ellos no implican que deban serlo.

Para Austin, los enunciados son tipos de acciones; las oraciones son tipos de estructuras gramaticales. Los enunciados están hechos de oraciones, pero cada una de las emisiones de una misma oración constituye un enunciado diferente:

Los enunciados se hacen; las oraciones o las palabras se usan. Hablamos de un enunciado, pero de las oraciones castellanas: la misma oración puede usarse para hacer diferentes enunciados (yo digo “Es mío”; tú dices “Es mío”); puede usarse en dos ocasiones o por dos personas para hacer el mismo enunciado, pero para eso la emisión debe hacerse con referencia a la misma situación o evento.<sup>10</sup>

### **2.1.2 Primera distinción entre tipos de enunciados**

Austin va construyendo la teoría de los enunciados realizativos (performativos). El enunciado realizativo tiene unas características propias como son:

- Desde el punto de vista gramatical es una oración declativa.
- Va en primera persona de singular del presente de indicativo.
- No se trata de una expresión carente de sentido.

---

<sup>9</sup> AUSTIN 1986, p. 122.

<sup>10</sup> AUSTIN 1986, p. 121.

- No puede ser calificada como verdadera o falsa, sino como adecuada o inadecuada.

Los enunciados performativos pueden considerarse como expresiones rituales como por ejemplo:

8. Le pido disculpas

9. ¡Hazme el favor de salir!

Los enunciados reslizativos se oponen a los enunciados constatativos, que son los que describen estados de cosas y que, por tanto, sí pueden evaluarse en términos de verdad o falsedad. Ellos constatan algo, por ejemplo:

10. “Estamos en verano”

En los enunciados performativos el hablante no está registrando un estado de cosas, esta transmitiendo una información, o esta describiendo una acción; la está realizando. Por ejemplo, cuando uno dice: Le pido disculpas, no esta pretendiendo simplemente informar a su interlocutor de algo que éste ignora; realmente esta realizando la acción de pedir disculpas.

Los enunciados performativos se usan para llevar acabo diferentes tipos de acciones, más o menos ritualizadas o convencionales. Uno de sus funciones principales es pronunciar determinadas palabras. De hecho, es difícil imaginar una manera de pedir disculpas a alguien que no consista en la expresión de una frase semejante a ésta. Precisamente es su carácter de acción, y no de descripción lo que confiere a los enunciados performativos sus propiedades especiales.

Por formar parte de la realización de una acción, los enunciados performativos suelen aparecer en primera persona de singular del presente indicativo. Si el enunciado lleva el verbo en el pasado o en otra persona gramatical (“Le pedí disculpas; le piden disculpas”). Además, poseen también condiciones especiales de emisión. Austin precisa al respecto que

las palabras tienen que decirse en las circunstancias apropiadas. Para que un performativo sea afortunado debe existir un determinado procedimiento, reconocido por convención, dotado por convención de un determinado efecto, que comprenda el enunciado de determinadas palabras por determinadas personas en determinadas circunstancias. En caso contrario, la emisión y el acto realizado pueden fracasar de maneras especiales, si fallan de un modo u otro las convenciones que regulan el cumplimiento de dichas acciones. Por ejemplo: “Le pido disculpas”, se espera que quien pronuncia el enunciado “Le pido disculpas” realmente quiera disculparse. Pero si esto no es así, uno no puede decir en sentido estricto que el enunciado era falso, sino que la petición no fue sincera.

### **2.1.3 Teoría de los infortunios**

La idea de que los enunciados realizativos, a pesar de no ser ni verdaderos ni falsos, pueden ser inadecuados o desafortunados, lleva a Austin a desarrollar la teoría de los infortunios.

La emisión de determinadas palabras es, en muchos casos, un paso obligado en la realización de determinado tipo de acciones convencionales. Se ha visto que no basta con las palabras; ya que estas tienen que emitirse siempre en las condiciones requeridas. Un fallo o violación de cualquiera de estas condiciones da lugar a un infortunio. Las reglas o condiciones que aplica Austin a los actos ritualizados son:

- A. Existencia de un procedimiento convencional que incluya la emisión de determinadas palabras por parte de determinadas personas y en determinadas circunstancias.
- B. Las personas y circunstancias que concurren deben ser las apropiadas para el procedimiento.
- C. Todos los participantes deben actuar de la forma requerida por el procedimiento.
- D. Deben hacerlo así en todos los pasos necesarios.
- E. Cuando el procedimiento requiere que todas las personas que lo realizan alberguen ciertos pensamientos o disposiciones de ánimo, deben tenerlos.
- F. Los participantes deben comportarse de acuerdo con tales pensamientos.

Todos los actos altamente convencionales se prestan a sufrir infortunios. Ahora bien, el infortunio será diferente tanto en su naturaleza como en sus consecuencias según cuáles sean la condición o condiciones que no se cumplen.

Si el fallo está en la condición A, esto es, sino existe el procedimiento, o si no puede hacerse valer en forma en que se intentó hacerlo, el infortunio se denomina mala apelación al procedimiento. Si el fallo atañe a las regla B, cuando los pasos requeridos se llevan a cabo incorrectamente, se habla de mala ejecución de procedimiento. En ambos casos la consecuencia es que el acto realizado es nulo, o carente de efecto. Austin denomina a las reglas A y B en una única clase y les da el nombre de desaciertos.

La violación de las reglas E y F, dan lugar a un tipo distinto de efecto. Producen un acto hueco, es decir, un acto aparentemente válido en la forma externa, pero sin contenido necesario. Austin los denomina abusos.

A la reglas C y D; se encuentran localizadas entre la regla B de malas ejecuciones. La condición C se localiza en actos viciados y la condición D en actos inconclusos.

Veamos un ejemplo de un infortunio:

11.Me divorcio de ti.

El enunciado puede ser informativo, o declarar las intenciones del hablante, pero no puede considerarse como un realizativo, ya que en nuestra sociedad no existe una convención que establezca que esta fórmula sirva para divorciarse. Si se pretendiera utilizar con este fin su emisión sería una violación de la regla A y el resultado sería nulo, sin validez.

La clasificación de Austin no pretende ser exhaustiva, ni es completa, ni las clases de infortunios son mutuamente excluyentes. De hecho, se puede transgredir más de una convención a la vez y no siempre las diferencias entre las transgresiones son del todo nítidas. Pero, constituyen un punto de partida para tratar los tipos de infortunios existentes.

#### **2.1.4 Distinción entre los enunciados performativos y constatativos**

Austin ha caracterizado a los enunciados performativos como aquellos que están ligados a la ejecución de ciertos tipos de actos convencionales o ritualizados. Frente a los enunciados constatativos, que describen estados de cosas y se evalúan en términos de verdad o falsedad, los performativos sólo pueden considerarse adecuados o inadecuados. Otras propiedades formales, como la aparición de los realizativos en primera persona de singular del presente, contribuyen a marcar la diferencia entre ambos tipos de enunciados.

En la teoría la distinción puede resultar suficientemente clara; sin embargo, como el propio Austin señala, en la realidad las cosas son algo más complejas. Para empezar, hay enunciados performativos que no aparecen en primera persona del singular del presente de indicativo. Por ejemplo:

12. Se advierte a los pasajeros que...

13. La compañía advierte a los pasajeros que...

Parece innegable que los enunciados que comienzan como 12 y 13 tienen el mismo derecho que el enunciado 14:

14. Advierto a los pasajeros que...

Por otro lado, un gran número de expresiones en primera persona de singular del presente de indicativo no dan lugar a enunciados performativos. Tal es el caso de enunciados que describen acciones habituales, como son:

15. Yo sólo prometo una cosa cuando sé que puedo cumplirla.

También algunos verbos que simplemente funcionan como indicadores, pero no dan lugar a enunciados performativos. Por ejemplo:

## 16. Me río de ti

Este no realiza por si mismo el acto que describe, sólo lo anuncia. Además, se da el caso de que, incluso verbos típicamente performativos, como llamar, dar nombre de Jeremías, etc., tienen usos descriptivos, no hay en otras personas y tiempos gramaticales, sino también en primera persona del singular presente. Por ejemplo:

## 17. Llamo inflación al exceso de dinero en pos de bienes escasos

Finalmente no todos los actos tienen su verbo realizativo correspondiente. Disculparse e insultar son dos tipos de actos, pero, mientras que para llevar a cabo la acción de disculparse uno debe decir algo parecido a me disculpo, para insultar a alguien no basta con decirle te insulto, sino que hay que pronunciar directamente una serie de términos injuriosos.

Los ejemplos anteriores han mostrado que desde un punto formal o gramatical resulta difícil mantener siempre la oposición performativo-constatativo. La distinción se disuelve si consideramos que muchos actos se realizan sin que para ello sea necesaria la utilización del predicado realizativo. Las acciones realizadas al emitir enunciados como ¡Gire! Pueden equivaler Le ordeno que gire, pero en el primer ejemplo no hay verbo realizativo explícito.

Una manera de incluir todos los casos dentro de la misma teoría consiste en sugerir, como lo hace Austin, que realmente no hay diferencia entre realizativos y constatativos.

### **2.1.5 Segunda distinción entre los actos del habla**

La distinción entre enunciados performativos y enunciados constatativos, que un principio estaba bien establecida, parece ahora tambalearse, especialmente por el hecho de que numerosos enunciados que no se ajustan a las especificaciones de los performativos, presentan muchas de sus características. Esto sugiere que todos los enunciados van hacia el terreno de los performativos, como si todos ellos tuvieran algunos elementos comunes.

Tales rasgos comunes parecen depender del carácter de acción que de alguna manera poseen todos los enunciados. Partiendo de este supuesto Austin elabora su tricotomía: acto locutivo/ilocutivo/perlocutivo.

El acto locutivo es el acto que se realiza por el hecho de decir algo. Pero el acto de decir algo es en sí mismo una actividad compleja, que comprende a su vez tres actos:

- (1) Acto fonético, que consiste en la producción de determinados sonidos;
- (2) Acto fático, que consiste en la producción de determinados vocablos con una determinada construcción gramatical y entonación;
- (3) Acto rético, que consiste en el uso de cierta construcción con un significado determinado, constituido por el sentido y la referencia, es decir, con un significado determinado.

El acto ilocutivo o ilocucionario es el acto que se realiza al decir algo: ordenar, prometer, apostar, etc.

De un enunciado ilocucionario no puede decirse que sea verdadero o falso, sino que se trata de un acto conseguido o fallido. Para que un acto ilocucionario no resulte fallido se requieren varias condiciones de cumplimiento:

- 1) Condiciones preparatorias: la persona que ejecuta el acto debe tener derecho o autoridad para realizarlo;
- 2) Condiciones de sinceridad: la persona que ejecuta el acto debe creer lo que dice porque, de lo contrario, incurrirá en la culpa que Austin llama abuso, aunque el acto no quedaría anulado;

- 3) Condiciones esenciales: la persona que ejecuta el acto se compromete a ciertas creencias o intenciones. Este compromiso no supone que deba creer que la proposición sea verdadera, sino que consiste en un comportamiento adecuado.

Los valores que puede tener un acto ilocucionario los distingue Austin en cinco clases:

- Judicativos: clase de actos jurídicos que corresponde a verbos como condenar, decretar, evaluar, etc.
- Ejercitativos: consisten en el ejercicio de potestades, derechos o influencia y corresponden a verbos como ordenar, instar, aconsejar, prevenir.
- Compromisorios: clase de actos que obligan al locutor a adoptar una determinada actitud o a efectuar una determinada acción. Comprenden verbos como prometer, apostar, jurar, etc.
- Comportativos: clase de actos que implican una reacción frente a la situación de los demás y corresponde a verbos como agradecer, pedir disculpas, felicitar, maldecir.
- Expositivos: se utilizan para poner de manifiesto el modo como nuestras expresiones encajan en un argumento o conversación y corresponden a verbos como conceder, suponer, postular.

El acto perlocutivo es el que se realiza por medio de decir algo: hacer que alguien crea que algo es de determinada manera, persuadir a alguien a hacer algo, influir sobre sus sentimientos.

El efecto perlocucionario de un enunciado es su acción sobre las creencias, actitudes o conducta del destinatario. Así, por ejemplo, mediante una argumentación se puede

persuadir, al aconsejar se puede asustar, al hacer una petición se puede lograr que alguien haga algo, inspirar, convencer, etc.

### **2.1.6 Infortunios de la tricotomía**

La distinción entre estos tipos de actos es sobre todo teórica, ya que los actos se realizan a la vez y simultáneamente. En cuanto decimos algo, lo estamos haciendo en determinado sentido y estamos produciendo unos determinados efectos. Pero es interesante distinguirlos porque sus propiedades son diferentes. El acto locutivo posee significado; el acto ilocucionario posee fuerza; y el acto perlocutivo logra efectos. De hecho, podemos referirnos a ellos como si fueran realidades independientes. Un ejemplo sería:

18. Me dijo: “Dáselo a ella”

19. Me aconsejó que se lo diera a ella

20. Me convenció de que se lo diera a ella

Con enunciados como (18), estamos simplemente reproduciendo el acto locutivo de otra persona. En cambio, el enunciado (19) recoge el acto ilocucionario realizado, es decir la fuerza del enunciado. El enunciado (20) hace explícito el acto perlocutivo, el efecto logrado.

A partir de la tricotomía puede examinarse el problema de las relaciones entre enunciados y acciones. Para empezar, el reconocimiento de que todo acto locutivo va acompañado de actos ilocucionarios y perlocutivos ayuda a explicar que incluso los enunciados menos claramente performativos tengan propiedades que los acerca a las acciones. De hecho, pueden observarse varios puntos de contacto entre los actos ilocucionarios y los enunciados performativos aunque hay diferencias notables. En primer lugar, es diferente el grado de institucionalización de unos y otros. Además, cuál sea el acto ilocucionario realizado en un enunciado particular depende decisivamente de toda una serie de factores externos. Los

performativos explícitos, por el contrario, resultan inequívocos en cuanto al tipo de acto ilocucionario que realizan porque se identifican con él. Esto no quiere decir, que la fuerza ilocutiva de un determinado enunciado no pueda expresarse de forma explícita. Como el enunciado: “Te aconsejo que se lo des a ella”.

El acto ilocucionario que se realiza está previamente calculado por el emisor, que sabe siempre cuál era el alcance exacto y la fuerza que quiso dar a sus palabras. Los actos perlocutivos pueden intentar calcularse previamente, pero ello no asegura que el efecto logrado sea exactamente el previsto. Es posible no lograr producir el efecto deseado, o producir efectos no deseados.

Otro punto es que todos los enunciados, se prestan a infortunios. Como con los enunciados performativos y constatativos. Por ejemplo:

21. Los hijos de Juan son rubios

(Todos sabemos que Juan no tiene hijos)

22. En estos momentos de embargo, la emoción me jubila

(el emisor ha cambiado algunas palabras)

23. Está lloviendo

(Y no lo creo; de hecho, sé positivamente que hace un sol espléndido)

Si se hace una referencia a algo inexistente, como en (21) el infortunio se asemeja a una mala apelación, es decir, a una violación de la condición (B) de los infortunios. El resultado no es que el enunciado sea falso sino que es nulo. Por otro lado, cuando se utiliza la palabra equivocada, como en (22) el emisor no necesariamente es responsable de haber querido decir lo que ha dicho. Se trata simplemente de una mala ejecución, y la condición afectada es la (C). Como consecuencia de esta condición el acto se vuelve viciado y por tanto también resulta nulo. Sin embargo, el destinatario tiende a sustituirlo mentalmente de manera automática por la secuencia correcta: “En estos momentos de júbilo, la emoción me

embarga”. Finalmente, el no albergar las creencias o sentimientos requeridos en el enunciado (23) produce una transgresión a la condición (E), ya que es un enunciado insincero.

### **2.1.7 Conclusiones**

Las distinciones establecidas por Austin son fundamentales en todos los estudios posteriores sobre el significado.

La primera es el aporte a la tesis de que el lenguaje no sólo es descriptivo y por tanto los enunciados tienen que ser necesariamente verdaderos o falsos.

La segunda es el estudio de los enunciados performativos y establece el vínculo entre lenguaje y acción siguiendo unas pautas de conducta convencionalmente establecidas.

La tercera es la tricotomía locutivo/ilocutivo/perlocutivo.

Hay que señalar que las ideas de Austin constituyen el fundamento de la moderna pragmática y el punto de origen al que necesariamente hay que retornar si se quiere tener una visión completa de la teoría general del lenguaje de los principios que rigen las acciones.

### **2.2 Antecedentes de Searle**

El trabajo de investigación de Searle continúa la línea de investigación iniciada por Austin, integrando sus ideas a un modelo más desarrollado y llevando hasta sus últimas consecuencias las intuiciones de Austin. La idea que sirve de base a toda su teoría es el supuesto de que:

Hablar una lengua es tomar parte en una forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas. Aprender y dominar una lengua es haber aprendido a dominar tales reglas.<sup>11</sup>

Su hipótesis es una extensión de las ideas de Austin. Sigue habiendo en ella una clara identificación entre acción y lenguaje, en el sentido de que el uso del lenguaje en la comunicación se concibe como un tipo particular de acción.

Pero hay en ella un segundo aspecto que no estaba presente en Austin, o al menos no lo estaba de una manera tan nítida. Se trata de la idea de que toda la actividad lingüística, no sólo ciertos tipos de actos ritualizados, es convencional, en el sentido de que esta controlada por reglas. Esto dará como resultado una extensión tanto de principios que regulan los diferentes tipos de actos, como de las consecuencias que los fallos o las violaciones de tales principios puedan tener en la interpretación y calificación de los actos a los que afectan.

La hipótesis de partida es la siguiente:

La forma que tomará esta hipótesis es la que hablar una lengua consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer afirmaciones, dar órdenes, plantear preguntas, hacer promesas, etc., y más abstractamente, actos tales como referir y predicar; y , en segundo lugar, que estos actos son en general posibles gracias a, y se realizan de acuerdo con, ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos.<sup>12</sup>

El acto del habla es la emisión de una oración hecha en condiciones apropiadas es la unidad mínima de la comunicación lingüística. Las oraciones (en cuanto unidades abstractas, no realizadas) no pueden ser unidades básicas de la comunicación humana, porque carecen de la dimensión fundamental para ello; no han sido producidas. La noción de acto de habla se convierte, de esta manera, en el centro de la teoría de Searle.

---

<sup>11</sup> SEARLE 1975, p. 22.

<sup>12</sup> SEARLE 1975, p. 25-26.

### 2.2.1 La teoría de los actos de habla

El uso del lenguaje está regulado por reglas y principios, al igual que ocurre, por ejemplo, con el reglamento de un juego. Pero no hay que olvidar que, junto a las reglas propiamente dichas, deben existir determinadas actitudes por parte de los participantes. Esto dice Searle:

En la noción de actuar de acuerdo con las reglas, intento incluir las reglas que hacen claro cuál es la meta del juego. Además, pienso que existen algunas reglas cruciales para los juegos competitivos que no son peculiares de este o aquel juego. Por ejemplo, pienso que es una regla de los juegos competitivos el que cada parte se comprometa a intentar ganar. Observase este respecto que nuestra actitud hacia el equipo o hacia el jugador que deliberadamente pierde la partida es la misma que hacía el equipo o jugador que hace trampa. En ambos casos se violan las reglas, aunque las reglas sean de diferentes clases.<sup>13</sup>

De este modo, el lenguaje o el uso del lenguaje en la comunicación está sometido a una serie de reglas que gobiernan cualquier emisión lingüística. Los infortunios de los cuales habla Austin para los enunciados performativos no son sino un caso más de diversos fallos en la correcta aplicación de las reglas. Estos principios reguladores que utiliza el lenguaje no son, en esencia, diferentes de los que existen en todas las actividades humanas.

Para analizar cualquier tipo de acto ilocutivo, Searle propone un modelo que recoge tanto las características formales de la oración emitida, como las condiciones que deben darse en las circunstancias de emisión para poder realizar con éxito un determinado tipo de acto.

### 2.2.2 Fuerza ilocutiva y forma lingüística

Para Searle, fuerza ilocutiva y forma lingüística están íntimamente unidas por una relación constante y regular. Como dice Searle:

Pues de la misma manera que forma parte de nuestra noción de significado de una oración el que una emisión literal de esa oración con ese significado en un cierto contexto constituye la realización de un acto de habla particular, así también forma parte de nuestra noción de acto de habla el que exista una oración (u oraciones) posible(s), cuya(s) emisión,(es) en cierto contexto, constituiría(n), en virtud de s(s) significado(s), una realización de ese acto de habla.<sup>14</sup>

Esto implica que hay una relación sistemática entre la forma lingüística imperativa y el acto de ordenar, o entre la oración interrogativa y el acto de preguntar.

La relación entre fuerza ilocutiva y forma lingüística tiene importantes consecuencias para la propia estructura de la teoría del lenguaje. La de mayor alcance es la confusión entre los límites de la semántica y la pragmática, la de incluir una buena parte de lo que normalmente consideramos pragmático en el terreno de la semántica. La fuerza ilocutiva pasa a ser una parte constitutiva de la caracterización sintáctica de las estructuras oracionales mismas, el estudio de los actos ilocucionarios pasa a ser una semántica. Searle lo expresa como:

No hay, por tanto, dos estudios semánticos distintos e irreductibles: por un lado un estudio de los significados de las oraciones y por otro un estudio de las realizaciones de los actos del habla.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> SEARLE 1975, p. 43.

<sup>14</sup> SEARLE 1975, p. 27.

<sup>15</sup> SEARLE 1975, p. 27.

La distinción propuesta por Austin entre oración y enunciado en un intento de mantener independientes desde el punto de vista teórico el estudio de las propiedades lingüísticas abstractas, entre ellas, por supuesto, el significado, de las emisiones concretas. Como se menciona en la cita anterior, para Searle, la diferencia que suele establecerse entre semántica y pragmática es artificial y no debe ser mantenida ya que, en su opinión, cada uno de los actos del habla está convencionalmente asociado con una determinada estructura lingüística.

Esto significa que Searle no distingue entre el contenido proposicional y la fuerza ilocutiva de un enunciado. De hecho, en la producción de un enunciado se puede individualizar tres tipos de actos diferentes:

- I. Acto de emisión: emitir palabras, morfemas, oraciones;
- II. Acto proposicional: referir y predicar; y
- III. Acto ilocutivo: enunciar, preguntar, mandar, prometer.

Por otra parte, el significado de cualquier oración podrá analizarse en dos partes:

- I. Un indicador proposicional, que es el contenido expresado por la proposición .
- II. Un indicador de fuerza ilocutiva, que muestra en qué sentido (con qué fuerza ilocutiva) debe interpretarse la proposición y, en suma, cuál es el acto ilocutivo que está realizando el hablante. Entre los indicadores de fuerza ilocutiva pueden señalarse la curva de entonación, el énfasis prosódico, el orden de palabras, y, por supuesto, los predicados performativos.

De acuerdo con esta bipartición, un acto ilocutivo se representa de una manera genérica como una función que relaciona la fuerza ilocutiva (representada por la variable  $F$ ) y un contenido proposicional (representado por una variable  $p$ ):

$F(p)$

La variable ilocutiva  $F$  puede tomar diferentes valores, según cual sea el acto ilocutivo representado. Entre estos valores están los siguientes:

┆ aserción

Pr promesa

i petición

¿ pregunta general (de sí/no)

Así,  $\uparrow$  (p) representa aserción; Pr (p), una promesa, etc.

A pesar de las dificultades que supone el intentar elaborar una clasificación de los diferentes actos ilocutivos, Searle propone una reducción de todos ellos a cinco categorías principales, de acuerdo con los siguientes argumentos:

No hay [...] un número definido o indefinido de juegos o usos del lenguaje. Más bien, la ilusión de un número ilimitado de usos está engendrada por una enorme falta de claridad acerca de lo que constituye los criterios para delimitar un juego o uso lingüístico de otro. Si usamos el fin ilocutivo como noción básica, entonces hay un número más bien limitado de cosas que hacen como el lenguaje: decimos a la gente cómo son las cosas (actos asertivos); tratamos de conseguir que hagan cosas (directivos); nos comprometemos hacer cosas (compromisivos); expresamos nuestros sentimientos y actitudes (expresivos); y producimos cambios a través de nuestras emisiones (declaraciones). A menudo, hacemos más de una de estas cosas a la vez.<sup>16</sup>

En cuanto al contenido, cuando la proposición consta de sujeto y predicado, se realizan también los actos de referir y predicar, con lo que la representación interna de la proposición puede realizarse de la siguiente forma:

$F(pr)$

---

<sup>16</sup> SEARLE 1975, p. 29.

Donde  $r$  representa la variable de la expresión referencial sujeto, y  $p$  es la variable del predicado. El mismo contenido proposicional puede utilizarse con diferentes fuerzas ilocutivas. Por ejemplo:

24. Juan viene (aserción)

25. Prometo que Juan vendrá (promesa)

26. ¡Qué venga Juan! (petición)

27. ¿Viene Juan? (pregunta)

Entre las ventajas de esta notación está la de que permite diferenciar con claridad la negación proposicional de la negación ilocutiva. Un ejemplo sería:

28. No prometo venir.

29. Prometo no venir.

Esto se representa como:

28-1.  $\sim\text{Pr}(p)$

29-1.  $\text{Pr}(\sim p)$

Se omitió la representación interna del contenido proposicional. Se utilizó sólo la variable p para este contenido.

Pero hay ocasiones en que hay indicadores ilocutivos sin que haya contenido proposicional propiamente dicho; es el caso de enunciados como:

30. ¡Ay!

31. ¡Viva el Bacho!

Que deberían recibir respectivamente una representación como:

30-1. F

31-1. F (n)

En donde n representa una frase nominal.

Pero por otro lado la diferencia entre contenido proposicional e indicador ilocutivo no siempre resulta nítida. Es difícil tomar una decisión sobre dónde empieza y dónde acaban el indicador ilocutivo y el contenido proposicional. Por ejemplo, en un enunciado como: “Prometo venir” su representación correcta es:

32. Pr (Yo, Venir)

33.  $\vdash$  (Yo, prometer [yo, venir])

### **2.2.3 Condiciones de adecuación de los actos ilocucionarios**

El modelo propuesto por Searle distingue cuatro tipos de condiciones que rigen la adecuación de los enunciados:

- i. Condición de contenido proposicional: se refiere a las características significativas de la proposición empleada para llevar a cabo el acto de habla. Si se trata de advertir a alguien, el contenido proposicional debe basarse en un acontecimiento o estado futuro. Para dar las gracias, en cambio, el contenido proposicional debe referirse a un acto pasado del oyente.
- ii. Condiciones preparatorias: son preparatorias todas aquellas condiciones que deben darse para que tenga sentido el realizar el acto ilocutivo. Un ejemplo sería el ordenar a alguien que preste atención; es preciso tener esa persona algún tipo de autoridad, y además, es necesario que no estuviera prestando atención antes. Su cumplimiento se presupone por el mero hecho de llevar a cabo ese acto.
- iii. Condiciones de sinceridad: estas condiciones se centran en el estado psicológico del hablante, y expresan lo que el hablante siente, o debe sentir, al realizar el acto ilocutivo.
- iv. Condiciones esenciales: son aquellas que se caracterizan tipológicamente el acto realizado. O, dicho de otro modo, la emisión de cierto contenido proposicional en las condiciones adecuadas, tal y como aparecen expresadas por los otros tipos de regla, cuenta como realización del acto que se ha pretendido llevar a cabo.

De esta manera, se cuenta con un dispositivo único, capaz de dar cuenta de los principios que regulan la emisión de todos los actos ilocutivos en virtud de diferentes posibilidades de combinación de las variables que los integran. Searle tras el análisis de Austin acerca de los diversos tipos de infortunios y fracasos de un enunciado performativo, el primer intento de

elaborar un esquema válido y eficaz que permite realizar una selección de los elementos relevantes de entre aquellos que integran una situación comunicativa.

Cuando las condiciones estipuladas no se cumplen en alguno de los aspectos, el resultado es también un cierto tipo de infortunio, que varía en su naturaleza y consecuencias de acuerdo con cuál sea la regla infringida. Por ejemplo, en el acto de pedir, el no cumplir la condición esencial, desear que el oyente realice una determinada acción, precisamente aquella que se le solicita que haga, da lugar a una emisión contradictoria. Y este es, sin duda, un infortunio bastante diferente de los que se producen al fallar alguna de las condiciones preparatorias. Por ejemplo, si el oyente es incapaz de realizar la acción que se le pide. El humor juega, a veces, con estas condiciones. Hay toda una legión de “adivanzas-chistes” contruidos según el siguiente esquema. Alguien le pregunta a uno: “¿Qué hace falta para encender una vela?”. Uno en general suele comenzar a enumerar sin éxito los diferentes tipos de instrumentos auxiliares utilizados habitualmente para llevar a cabo tal acción; ante la constante negativa del que propuso la adivinanza, uno se da por vencido. La solución correcta era Que estuviera apagada” La respuesta no consiste en decir el nombre de un instrumento, sino de expresar una de las condiciones preparatorias. La irritación del que es sometido a esta broma se justifica si tenemos en cuenta que la realización de cualquier tipo de acto implica y presupone, en principio, que las condiciones preparatorias se satisfacen.

Ahora veamos otro ejemplo del acto ilocutivo de pregunta. De acuerdo con el modelo, este acto está íntimamente ligado a la estructura interrogativa, y presenta el siguiente análisis:

Contenido proposicional: cualquier proposición.

Condiciones preparatorias:

El hablante no sabe la respuesta, es decir, no sabe si la proposición es verdadera (como ¿Viene Juan?), o en el caso de la función proposicional (como en ¿quién viene?), no conoce la información necesaria para completar la proposición. Esto sirve para las

preguntas reales. En las preguntas, el hablante sólo desea saber si el oyente sabe la respuesta.

No es obvio para ninguno de los dos interlocutores que el oyente haya de proporcionar la información sin que se le pida ayuda.

Condición de sinceridad: el hablante desea esa información.

Condición esencial: la emisión del enunciado cuenta como un intento de obtener del oyente esa información.

#### **2.2.4 El problema de los actos indirectos.**

El análisis anterior puede ser, en un principio válido para las oraciones interrogativas usadas como peticiones de información y según la propia terminología de Searle. Esta situación ejemplifica el caso más simple de significatividad; aquel en que el hablante emite una oración y con ella quiere decir exactamente lo que dice. En tales circunstancias, la fuerza ilocutiva deriva directamente del conocimiento que el oyente tiene de las reglas que gobiernan la emisión de dicha oración.

Ahora bien, es obvio que no todas las oraciones interrogativas se usan para preguntar, como también lo es que no todos los imperativos realizan el acto ilocutivo de mandar, ni todas las oraciones declarativas tienen la fuerza de aserciones. Hay muchos usos en los que el hablante quiere decir algo ligeramente distinto de lo que realmente expresa. Estos usos reciben el nombre de actos del habla indirectos. Ejemplo de ello, sería:

¿Podrías hacerme el favor?

Me gustaría que hicieras esto

En los ejemplos (34) y (35) tenemos una interrogativa y una asertiva desiderativa. Sin embargo, y a pesar de que reúnen las condiciones formales para ello, en la mayor parte de los textos su emisión no realizará respectivamente los actos ilocutivos de pregunta o de mera expresión de un deseo. En ambos casos es normal que se interpreten como peticiones. Nos encontramos ante un enunciado que realiza un acto ilocutivo diferente del que su forma lingüística haría prever.

La existencia de los actos ilocutivos indirectos constituye un serio problema para la teoría de Searle, ya que debilita uno de sus presupuestos fundamentales; a saber: el de la existencia de una relación constante entre forma gramática y acto ilocutivo. Para Searle:

El problema planteado por los actos de habla indirectos es el de cómo le es posible al hablante decir una cosa y querer decir otra cosa y algo más. Y puesto que el significado consiste en parte en la intención de producir comprensión en el oyente, una gran parte de ese problema es la de cómo le es posible al oyente el entender el acto de habla indirecto cuando la oración que oye y entiende significa otra cosa diferente.<sup>17</sup>

Tiene que haber, por tanto, algún factor capaz de modificar la interpretación literal a favor de la otra sin que se produzca por ello alguno de los infortunios señalados.

Searle sugiere la explicación de que los actos del habla indirectos se producen cuando las oraciones empleadas satisfacen algunas de las condiciones necesarias para el acto indirecto realizado. Generalmente, la realización de un acto indirecto consiste en indicar la satisfacción de la condición esencial afirmando o preguntando por una de las otras condiciones. En el ejemplo 34 se interroga sobre el cumplimiento de la condición preparatoria de ser capaz de llevar a cabo la acción requerida. En el ejemplo 35 se expresa la condición de sinceridad; el hablante realmente desea que se realice la acción.

Searle modifica su teoría sugiriendo una explicación en los siguientes términos:

El hablante comunica al oyente más de lo que dice basándose en la información de fondo compartida, tanto lingüística como no lingüística, y en los poderes generales de raciocinio e inferencia del oyente [...]. No hace falta suponer la existencia de ningún tipo de postulado conversacional, ni de ningún imperativo oculto u otras ambigüedades similares.<sup>18</sup>

De esta manera Searle trata de evitar la multiplicidad de estructuras que se producen cuando una misma oración se utiliza para realizar actos ilocutivos diferentes. Para explicar la correcta interpretación de un enunciado interrogativo como:

¿Puedes pasarme la sal?

Searle propone lo siguiente:

- 1) El emisor me ha preguntado si soy capaz de pasarle la sal;
- 2) Supongo que su comportamiento es cooperativo y que su enunciado responde a una intención determinada;
- 3) El contexto de la conversación no indica ningún interés teórico en mi habilidad para pasar la sal. (Información contextual);
- 4) Además, el emisor probablemente ya sabe que la respuesta a la pregunta es (información contextual);
- 5) Por tanto, su enunciado no debe ser una simple pregunta. Probablemente tiene alguna finalidad ilocutiva, (Inferencia de 1 al 4);

---

<sup>17</sup> SEARLE 1975, p. 60.

<sup>18</sup> SEARLE 1975, p. 60-61.

- 6) Una condición preparatoria para cualquier acto ilocutivo directo es la capacidad del oyente para realizar el acto en cuestión;
- 7) Por consiguiente, el emisor me ha hecho una pregunta cuya respuesta afirmativa indica que se satisface la condición preparatoria para pedir que pase la sal, (Inferencia de 1 y 6);
- 8) Sabemos que en la mesa se utiliza la sal, que las personas se la pasan unas a otras, etc. (Conocimientos compartidos);
- 9) Al aludir la satisfacción de una condición preparatoria para las peticiones, supongo que mi interlocutor quiere indicarme las condiciones de obediencia de una petición (inferencia a partir de 7 y 8);
- 10) En ausencia de ninguna otra finalidad ilocutiva plausible, el emisor está probablemente pidiéndome que le pase la sal. (Inferencia a partir de 5 y 9).

Para algunos autores, los actos indirectos son tipos de actos convencionales. Esto significa que la lengua está gobernada por dos tipos de convenciones: las propias del sistema lingüístico (como, la relación entre las palabras y su significado), y las convenciones de uso, que son de naturaleza cultural, y que se sitúan a mitad del camino entre lo radicalmente convencional (la gramática) y lo natural (la pragmática).

En el ejemplo 36, podría decirse que la distancia entre el significado literal y el acto de petición se deriva por inferencia. Pero nuestra intención como hablantes nos dice que no hay un cálculo de inferencias propiamente dicho por parte del oyente. La aparente contradicción se explica si pensamos que la relación convencional entre este tipo de preguntas y una petición es muy directa. Hay que suponer que los mecanismos de inferencia pueden sufrir procesos de institucionalización.

### **2.2.5 Conclusiones**

El análisis de los actos ilocutivos constituye el principal problema con el que tropieza la teoría de los actos del habla de Searle. Para que una oración tenga su sentido literal y realice el acto de habla esperado, debe emitirse en un contexto adecuado. Se podría decir que una oración imperativa literalmente realiza un acto de mandato si se emite en las circunstancias adecuadas; en el caso contrario, la fuerza locutiva puede quedar modificada. Pero si esto es así, entonces es el contexto de la emisión (y no su forma lingüística) lo que determina qué acto de habla realiza una estructura oracional dada.

Resulta un poco móxico afirmar que oración y acto de habla están indisociablemente unidos, si luego hay que acabar concediendo que esta unión está siempre a merced del contexto. Tener que construir un mecanismo que, en determinadas circunstancias, modifique la fuerza ilocutiva básica de la oración parece más costoso, desde el punto de vista teórico, que postular que las oraciones, como unidades abstractas, tienen un sentido constantemientras que solamente los enunciados, como unidades actualizadas, pueden tener fuerza ilocutiva, y que ésta depende siempre del contexto.

Además, el principal problema para su teoría es que utiliza un nivel de abstracción inadecuado tanto al objeto que estudia como al tipo de resultados que sería deseable obtener. El significado pragmático no parece existir en abstracto, fuera de las realizaciones concretas, sino que se construye a partir de los elementos que integran cada situación comunicativa.

A pesar de todo esto, la teoría de los actos del habla ha abierto perspectivas muy enriquecedoras y ha aportado soluciones valiosas a una gran parte de los problemas que plantea el estudio del uso efectivo del lenguaje.

## CAPITULO 3

### ASPECTOS PRAGMÁTICOS DE LA COMUNICACIÓN: COOPERACIÓN Y RELEVANCIA

#### 3.1 Punto de partida

Si para las doctrinas de Searle se podía situar en un terreno fronterizo entre semántica y la pragmática; el mismo propone no hacer distinción entre lo que solemos llamar el significado de una oración y fuerza ilocutiva, la doctrina de Grice, en cambio, puede incluirse decididamente en el terreno de la pragmática. Grice no se ocupa de las relaciones entre estructura gramatical y fuerza ilocutiva, sino que se centra en el estudio de los principios que regulan la interpretación de los enunciados. Sus ideas constituyen el punto de partida de la concepción de la pragmática más extendida actualmente.

Los filósofos del lenguaje han puesto de relieve que los operadores lógicos y sus representantes en las lenguas naturales parecen no tener las mismas propiedades. En particular, han destacado la vaguedad del lenguaje natural frente a la precisión de las propiedades de la conjugación lógica. El trabajo de Grice nace del deseo de demostrar que tal separación semántica es sólo aparente: las conectivas de las lenguas naturales tienen el mismo valor que se describe para los operadores lógicos; las diferencias del significado que puede observarse derivan de la intervención de otros factores de tipo conversacional. El modelo de Grice trata precisamente de identificar y de caracterizar cuáles son los mecanismos que regulan el intercambio comunicativo y son los responsables por ese significado añadido.

#### 3.1.1 Principio de cooperación

Grice propone un análisis de un tipo particular de lógica que gobierna en la conversación. Hay que tener en cuenta que Searle, propone el tipo de condiciones para que su modelo

establece una correlación sistemática entre la clase de oración y su fuerza ilocutiva que plantea no pocos problemas de orden teórico. Grice por su parte, propone una serie de principios que se suponen aceptados tácitamente por cuantos participan en una conversación. Todos ellos se incluyen en lo que Grice llama principio de cooperación. Como lo expresa grice:

Nuestros intercambios comunicativos no consisten normalmente en una sucesión de observaciones inconexas, y no sería racional si lo fuera. Por el contrario, son característicamente –al menos, en cierta medida- esfuerzos de cooperación; y cada participante reconoce en ellos, de algún modo, un propósito o conjunto de propósitos comunes o, al menos, una dirección aceptada por todos [...]. En cada situación, algunos de los posible movimientos conversacionales serían rechazados por inapropiados conversacionalmente. Podríamos, entonces, formular un principio general, que es el que se supone que observan los participantes: hagan que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado.<sup>19</sup>

A pesar de que su formulación en forma imperativa pudo sugerir un principio prescriptivo, realmente es un principio descriptivo. Es simplemente una condición de racionalidad que resulta básica para que el discurso sea inteligible y tenga sentido. De hecho, el principio de cooperación de Grice es un cierto tipo de condición preparatoria que se espera que los participantes observen. Cuando los participantes no se ajustan a él, la comunicación se rompe.

Ahora bien, tal principio no prescriptivo no implica que su incumplimiento no pueda merecer algún tipo de sanción social. Si uno de los interlocutores, deliberada y malintencionadamente, trata de alguna manera de boicotear la conversación por medio de violaciones ocasionales o constantes de dicho principio, se expone a las protestas y advertencias de los otros participantes, e incluso a ser excluido del diálogo por ellos.

---

<sup>19</sup> GRICE 1975, p. 45.

### 3.1.2 Las máximas o normas

El principio de cooperación se desarrolla en otras normas de menor rango, a las que Grice, siguiendo a Kant, da el nombre de categorías de cantidad, cualidad, relación y modalidad. Cada una de ellas, a su vez se subdivide en máximas más específicas.

I. Cantidad: se relaciona obviamente con la cantidad de información que debe darse. Comprende las siguientes máximas:

i. Que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo; pero

i. Que su contribución no sea más informativa de lo necesario;

II. Cualidad: esta categoría comprende una supermáxima: Intente que su contribución sea verdadera. Además se especifica de la siguiente manera:

ii. No diga algo que crea falso;

ii. No diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes.

III. Relación: contiene una única máxima: Diga cosas relevantes.

Efectivamente, se espera de los participantes en la conversación que sus intervenciones se relacionen con aquello de lo que se está hablando;

IV. Modalidad: se relaciona con el modo de decir las cosas, más que con el tipo de cosas que hay que decir. Comprende una supermáxima: Sea claro. Y se complementa con estas otras máximas:

iv. Evite la oscuridad de expresión;

iv. Evite la ambigüedad;

iv. Sea breve (no sea innecesariamente redundante);

iv. Sea ordenado.

Los intercambios comunicativos constituyen sólo un caso especial de comportamiento racional, dirigido a un fin, es comprensible que estos principios no afecten exclusivamente a las conversaciones, sino que puedan comprobarse también en la conducta humana en general. Grice propone ejemplos de su aplicación a otras actividades: de cómo arreglar un coche o como elaborar un pastel. Lo auténticamente significativo de este hecho es que la actividad lingüística no se presenta como algo separado del conjunto de las acciones que el hombre realiza.

Tampoco las máximas deben considerarse como normas estrictas de conducta, sino también principios descriptivos, de acuerdo con los cuales se suele evaluar el comportamiento lingüístico. A pesar de no ser de cumplimiento obligado, faltar a la verdad no produce, el mismo tipo de desajuste lingüístico que hacer una concordancia incorrecta. Sin embargo, se espera que estas máximas sean observadas durante la conversación, y su incumplimiento produce o ciertos efectos de sentido, o ciertas sanciones sociales ajustadas a la gravedad de la transgresión. Como dice Grice no merece la misma consideración el infractor de la máxima “Sea breve” que aquel que no observa la que dice “No diga algo que crea falso”.

### **3.1.3 Tipos de contenido implícito**

Una distinción fundamental en la teoría de Grice es la que establece entre lo que se dice y lo que se comunica. Lo que se dice corresponde básicamente al contenido proposicional del enunciado, tal y como se entiende desde el punto de vista lógico, y es evaluable en una lógica de tipo veritativo-funcional. Lo que se comunica es toda la información que se transmite con el enunciado, pero que es diferente de su contenido proposicional. Se trata de

un contenido implícito y recibe el nombre de implicatura. En el modelo de Grice, las implicaturas deben definirse y explicarse de acuerdo con los principios que organizan la conversación.

Existen dos clases de implicaturas:

I. Convencionales

II. No convencionales

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

37. Era pobre, pero honrado

En esta frase se genera una implicatura convencional, ligada al significado léxico de 'pero', de acuerdo con la cual el segundo predicado se presenta no sólo como un contraste con respecto al primero, sino también como algo inhabitual o inesperado.

Las implicaturas no convencionales se generan por la intervención interpuesta de otros principios, y forman una clase bastante extensa, dependiendo cual sea la naturaleza de los principios involucrados. Se dice que la implicatura es conversacional cuando los principios que hay que invocar son los que regulan la conversación (esto es el principio de cooperación y las máximas que lo desarrollan); y la implicatura no es conversacional cuando los principios en juego son de otra naturaleza (estética, social o moral).

Las implicaturas conversacionales pueden ser, a su vez, generalizadas y particularizadas. Son generalizadas las que no dependen directamente del contexto de emisión; y particularizadas, las que si dependen decisivamente de dicho contexto.

### 3.1.4 Incumplimiento de las máximas o normas

Así como Searle proponen una serie de caracterizaciones de diferentes tipos de incumplimientos, Grice también propone diferentes tipos de efectos y resultados que producen el incumplimiento de las máximas o normas:

1. Violación encubierta: discreta y sin ostentación de una máxima. Puede inducir al error los interlocutores y por tanto, el hablante es responsable del engaño o corre el riesgo de serlo.
2. Supresión abierta de las máximas o del principio de cooperación: El interlocutor claramente se niega a colaborar por no poder hacerlo en la forma requerida. No puede decir más y el dialogo se rompe.
3. Conflicto o colisión entre el incumplimiento de diferentes máximas, que obliga a elegir una de ellas en detrimento de las otras. Un caso sería de situaciones en que no se puede dar toda la información requerida por que no se tienen suficientes pruebas de veracidad.
4. Incumplimiento o violación abierta se trata de un desprecio por una de las máximas, pero sujeción a las demás. En vista de las circunstancias, todo hace suponer que no estamos ante una violación como la descrita en (1), dado el carácter abierto de la transgresión. Tampoco hay una supresión de la totalidad de la máximas, como en el caso (2). Finalmente se dan las condiciones para que haya un conflicto como en el caso (3). Si alguien parece querer cooperar, pero se diría que desprecia abiertamente una de las máximas los interlocutores, para intentar reconciliar lo dicho con el principio de cooperación, suelen inclinarse a pensar que el emisor quería decir algo diferente de lo que en realidad estaba diciendo.

Las implicaturas conversacionales se generan combinando tres clases de elementos:

- I. La información contenida en el enunciado;

- II. Los factores que configuran el contexto y la situación de emisión;
- III. Los principios conversacionales.

Las implicaturas se convierten en el camino necesario para reconstruir el contenido a comunicar. En términos más precisos la implicatura conversacional puede caracterizarse de la siguiente manera:

Cuando alguien dice que  $p$ , implica conversacionalmente que  $q$  si:

- I. Se supone que el emisor está observando las máximas, por lo menos, el principio de cooperación;
- II. Con el fin de mantener este supuesto, hay que suponer que el emisor piensa que  $q$ ;
- III. El emisor piensa que tanto él como el destinatario saben que este último puede figurarse que la suposición de (2) es necesaria.

### **3.1.5 Relación entre implicaturas y máximas.**

Las implicaturas sugieren un puente entre la aparente violación de una máxima y la presunción de que a pesar de ello, el principio de cooperación sigue vigente. En realidad entre impliaturas y máximas hay varios tipos de relaciones como:

- I. Hay implicatura, pero no hay violación aparente;
- II. Hay implicatura y debe inferirse que se viola una máxima para evitar un conflicto con otra máxima;
- III. Hay implicatura precisamente porque se viola una máxima abiertamente.

Algunos ejemplos de situaciones posibles:

En el primer caso existe una implicatura respetando las máximas. (Esto es, implicaturas conversacional de tipo generalizado). Si alguien dice “José tiene dos hijos” se entiende exactamente ‘dos’ y no uno o tres hijos.

En el segundo caso hay situaciones en que la implicatura lleva a suponer que se viola una máxima para no violar otra de mayor rango. Suele proponerse como casos prototípicos aquellos en que el emisor da menos información de la requerida infringiendo así la máxima de cantidad. Pero no transgrede las máximas de cualidad. Por ejemplo:

38. A: ¿A qué hora es la película?

B: A media tarde.

La respuesta de B no es lo suficientemente informativa, porque no proporciona todos los datos solicitados por A. Ante esta respuesta, A tiene que pensar una de estas dos cosas o bien B no desea cooperar; o bien B desea cooperar, pero no puede hacerlo de la manera requerida por A, ya que carece de información detallada.

En este caso se ha producido un conflicto entre dos máximas: la de cantidad y la de cualidad. Esto suele resolverse a favor de la máxima de cualidad. De hecho, es normal conceder cierta supremacía a la de la cualidad, ya que suele partirse de la base de que la veracidad del enunciado constituye un requisito previo e imprescindible para que el mecanismo de inferencias pueda funcionar correctamente.

En el tercer caso se trata de implicaturas basadas en el incumplimiento abierto de alguna máxima. Grice propone el siguiente ejemplo de la transgresión de la primera máxima de cantidad<sup>20</sup>:

---

<sup>20</sup> Primera máxima de cantidad: que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito del diálogo.

39. Aun profesor se le pide un informe sobre uno de sus discípulos que ha solicitado un trabajo relacionado con la filosofía. En su carta, el profesor no menciona en absoluto esta disciplina, sino que da otro tipo de información.

El profesor ha incumplido claramente la primera máxima de cantidad, incluso la de relación<sup>21</sup>. Sin embargo ha escrito respondiendo, lo cual elimina la posibilidad de que no quiere colaborar. Hay que concluir que si no escribe nada sobre las dotes como filósofo del candidato es, tal vez, porque no tiene nada bueno que decir de él. Y esto puede ser lo que está implicando conversacionalmente su carta.

En cuanto a la violación de la segunda máxima de cantidad<sup>22</sup>. Hay que decir que la existencia de la máxima es motivo de controversia. De hecho, dar más información no parece una razón suficiente para pensar que sé esta transgrediendo el principio de cooperación.

Grice es consciente de los problemas que pueda emplear el proponer una máxima de esta clase. Pero como él mismo lo dice, un exceso de información puede producir confusión entre los interlocutores que seguirán la tendencia natural de interpretar el enunciado como si estuviera dando toda la información necesaria.

La transgresión abierta de la primera máxima de cualidad<sup>23</sup> da lugar a un amplio abanico de implicaturas que comprenden un gran número de figuras como por ejemplo:

40. Las metáforas: Tus labios son rubíes.

41. La ironía: ¡Bonito trabajo me has hecho!

42. La hipérbole: Es el mejor que he comido en toda mi vida.

---

<sup>21</sup> Máxima de relación: diga cosas relevantes.

<sup>22</sup> Segunda máxima de cantidad: que su contribución no sea más informativa de lo necesario.

<sup>23</sup> Primera máxima de cualidad: no diga algo que crea falso.

La violación a la segunda máxima de cualidad<sup>24</sup> suele ser de insinuaciones como por ejemplo:

43. Los Pérez están gastando mucho dinero últimamente; ya se sabe que el dinero que se gana fácilmente se gasta fácilmente.

Una persona expresa algo que no sabe a ciencia cierta simplemente para ver cuál es la reacción de su interlocutor o para inducirle a pensar que los negocios de los Pérez no son del todo limpios, que su dinero puede ser parte robado, etc.

Un ejemplo de violación de la máxima de la relación<sup>25</sup> es un caso extremo de cambiar la conversación hacía otro tema que se considere menos peligroso. Otro ejemplo es aquel en que el emisor trata de advertir a su interlocutor de la presencia de otra persona que no debe escuchar la conversación que estaban manteniendo.

La supermáxima de modalidad<sup>26</sup> puede englobar varios tipos de transgresiones. Entre ellos la de excesiva redundancia. Veamos un ejemplo:

44. En un recital alguien escribe:

La soprano emitió una serie de sonidos que reproducían cercanamente las notas de la partitura del Aria de las joyas.

Todo este rodeo empleado para describir el resultado de la actuación lleva a pensar que lo que hizo la interprete no podía llamarse cantar en el sentido más genuino del término.

---

<sup>24</sup> Segunda máxima de cualidad: no diga algo de lo que no tenga pruebas.

<sup>25</sup> Máxima de relación: diga cosas relevantes.

<sup>26</sup> Máxima de modalidad: sea claro

### **3.1.6 Implicaturas y contexto.**

Existe otro aspecto de las implicaturas que conviene examinar y es la relación con el contexto. Grice distingue entre implicaturas particularizadas e implicaturas generalizadas. Las particularizadas se producen por el hecho de decir algo en un determinado contexto (es decir, su existencia y funcionamiento depende decisivamente del contexto). Mientras que las implicaturas generalizadas tienen lugar independientemente del contexto en que se emiten. Las implicaturas de la máxima de la relación suelen ser particularizadas, ya que necesitan actuar sobre los conocimientos contextuales compartidos. Si decimos, por ejemplo:

45. José va a cenar con una mujer.

Cualquiera que sea el contexto en que se pronuncie, la interpretación inmediata es aquella en que la mujer no es ni su esposa, ni su hija, ni su madre, ni su hermana. Las implicaturas generalizadas dependen del significado de las palabras, así que, como el propio Grice reconoce, no es difícil confundirlas con las implicaturas convencionales.<sup>27</sup>

### **3.1.7 Características de las implicaturas conversacionales.**

Las implicaturas conversacionales presentan algunas características que si bien aisladamente no constituyen una prueba totalmente fiable para decidir si algo es o no una implicatura. Sin embargo, sí pueden proporcionar indicios de que nos encontramos ante un tipo implícito conversacional. Las propiedades propuestas por Grice son las siguientes:

- I. Cancelabilidad. Las implicaturas conversacionales, específicamente las generalizadas, son cancelables, sea añadiendo al enunciado en que aparece una cláusula que las viola de manera explícita, sea emitiendo dicho enunciado en un

---

<sup>27</sup> Las implicaturas convencionales son aquellas que derivan directamente de los significados de las palabras, y no de factores contextuales o situacionales.

contexto que indique claramente que se está violando de manera flagrante el principio de cooperación;

- II. No separabilidad. Las implicaturas conversacionales que no se basan en la violación de las máximas dependen del contenido expresado y no del particular modo de expresarlo;
- III. No convencionalidad. Las implicaturas conversacionales no forman parte del significado convencional de las expresiones a las que se ligan;
- IV. No deducibilidad lógica. Las implicaturas conversacionales no son propiedades lógicamente deducibles o inferibles a partir de lo dicho (es decir, no dependen de lo que se dice, sino más bien del hecho de decir lo que se dice);
- V. Indeterminación. Lo que se implica conversacionalmente posee un cierto grado de indeterminación, ya que las maneras de conseguir restaurar la vigencia del principio de cooperación y de las máximas pueden ser varias y diversas.

Las propiedades (I) y (IV) ayudan a separar la implicaturas conversacionales de otros tipos de implicaciones lógicas, que no son cancelables y sí son deducibles por procedimientos formales. Como en el ejemplo anterior:

46. José va a cenar con una mujer

Se puede cancelar por:

José va a cenar con una mujer: la suya.

Esto es imposible cuando estamos en una deducción lógica:

47. María tiene tres hijos. Implica lógicamente a:

María tiene hijos. Y esta implicación deductiva no puede cancelarse como:

María tiene tres hijos, pero no tiene hijos

Por el contrario la implicatura de cantidad correspondiente a:

48. María tiene tres hijos

Se cancela sin dificultades en:

María tiene tres hijos, y puede que más

Por lo que se refiere a la imposibilidad de la deducción lógica, los ejemplos con cuantificadores parecen constituir una buena muestra de características. En la proposición:

49. Todos los delegados votaron a favor de la propuesta

Se sigue:

Algunos delegados votaron a favor de la propuesta

Pero la implicatura:

No todos los delegados votaron a favor de la propuesta

Obtenida a partir de la de la suposición (49) en virtud de la aplicación de las máximas de cantidad, no es una implicación legítima desde el punto de vista lógico.

La característica (II) diferencia entre implicaturas conversacionales y presuposiciones. Las presuposiciones dependen decisivamente de la aparición de ciertas palabras. Las

implicaturas dependen de su significado. Por ello precisamente se dice que la implicatura no puede separarse de dicho contenido. Esto permite predecir que las sustituciones sinónimas no afectaran el contenido implicado, como por ejemplo:

50. David trató de saltar los 2,15m.  
David intentó saltar los 2,15m.  
David probó saltar los 2,15m.

Todos estos enunciados implican que David no consiguió superar los 2,15metros. Hay que excluir las implicaturas que provienen de la máxima ya que ésta si depende del modo de decir y por tanto sensible a la sustitución. Por ejemplo:

51. La soprano emitió una serie de sonidos que reproducían cercanamente las notas de la partitura del Aria de las joyas.

La implicatura generada por este ejemplo, no esta presente en, este otro:

52. La soprano cantó el Aria de las joyas.

Las características de (III) y (IV) ponen en relieve que las implicaturas conversacionales son propiedades de los enunciados y no de las oraciones. Dicho de otro modo, son propiedades derivadas del hecho de enunciar y no del significado convencional de lo que se enuncia. Esto implica que una misma oración pueda dar lugar a un número no determinado de implicaturas diferentes. Como por ejemplo:

53. Joel es un demonio

Este enunciado puede decir muchas cosas como: es malo, malintencionado, travieso, listo. Ninguna de estas propiedades constituye una prueba suficientemente precisa para determinar la existencia de una implicatura conversacional. La cancelabilidad no parece ser una propiedad exclusiva de las implicaturas. De hecho, se sabe que las implicaciones

lógicas de tipo inductivo pueden cancelarse. Por otro lado, en lo que se refiere a la separabilidad, tampoco resulta una prueba suficiente, ya que en muchos casos presuposiciones son separables y permiten sustitución de sinonimia. El enunciado:

54. Pedro ha dejado de golpear a su mujer

Como el enunciado:

55. Pedro ya no golpea a su mujer

Presuponen que:

Antes Pedro golpeaba a su mujer.

### **3.1.8 Conclusiones**

El principio de cooperación postulado por Grice y las máximas que lo complementan se ha convertido en un modelo dentro de la teoría pragmática. De acuerdo con él no es difícil observar que las normas que regulan el intercambio comunicativo no son distintas de aquellas que operan en todos los otros tipos de actividad cooperativa. El hablar se ha configurado como una acción más del hombre. Por tanto, se considera que mientras no se demuestre claramente lo contrario, el principio de cooperación y las máximas están siendo observados por los participantes en el diálogo. Y opera otra estrategia que trata restituir su cumplimiento, de tal manera que se obtiene, por medio de una implicatura conversacional, en un nuevo contenido significativo no contradictorio con el principio de cooperación.

De este modo, la noción de implicatura permite cubrir la distancia que separa lo que se dice y lo que efectivamente se comunica, es decir, explica un tipo de significado del que la semántica no puede dar cuenta. Y permite también simplificar las descripciones sintácticas y semánticas, asignando a los elementos léxicos significados unitarios y estables.

A pesar de su interés, el enfoque de Grice resulta, en parte reduccionista. Hablar no es sólo desarrollar una actividad casi puramente mecánica destinada a transmitir una información objetiva de la mejor manera posible. Es decir, no consiste en proporcionar sin ambigüedad la cantidad precisa de datos necesarios y verdaderos. Sin embargo, tal sería el resultado obtenido por una aplicación estricta de las máximas que integran el principio de cooperación. El propio autor se dio cuenta de que su formulación era insuficiente:

He establecido mis máximas como si el propósito fuera un intercambio de información lo más efectivo posible; esta especificación es, por supuesto, demasiado estricta, y el esquema necesita ser ampliado para introducir propósitos generales como influir u organizar las acciones de otros.<sup>28</sup>

En efecto, hablar y comunicarse con los demás significa también establecer determinados tipos de relación con otras personas, producir en ellas determinados efectos y conseguir ciertos objetivos. Grice señala que puede haber otras máximas que complementa en esta dirección el modelo por él propuesto:

Hay por supuesto, otras clases de máximas (estéticas, sociales, morales, etc.) tales como “sea cortés”, que normalmente son observadas por los participantes en el intercambio comunicativo, y que también puede generar implicaturas no convencionales.<sup>29</sup>

Con todo, la obra de Grice es un punto de referencia necesario, ya que constituye el punto de partida de otros enfoques. Entre ellos el de Sperber y Wilson, que han tratado de simplificar el aparato conceptual, reduciéndolo en lo posible el número de máximas.

### **3.2 La teoría de la relevancia**

---

<sup>28</sup> GRICE 1975, p. 47.

<sup>29</sup> GRICE 1975, p. 47.

Sperber y Wilson parten de dos ideas básicas que se hallan íntimamente unidas entre sí. Una es, la de comunicarse no consiste simplemente en envolver los pensamientos o ideas en forma de palabras y convertirlos al destinatario para que, al desenvolverlos, recupere los pensamientos e ideas que estaban en la mente del emisor. La otra, de que la comunicación humana no es simplemente cuestión de codificar y decodificar información.

Con respecto al primer punto, se observa que la mayoría de las oraciones pueden usarse para expresar un número muy elevado de pensamientos distintos. En una oración simple como:

56. Ayer te vi en el cine.

Es una descripción adecuada para una cantidad ilimitada de situaciones, según sean las condiciones en que se emita (quien sea el emisor, quién sea el destinatario, cuál es el momento y lugar de la emisión, etc.). Esto sugiere que la representación semántica de una oración no pueda corresponder exactamente a todos y cada uno de los pensamientos que es capaz de representar en cada uno de los diferentes momentos, sino que debe ser de una naturaleza más abstracta. Son precisamente el entorno y el contexto los que aportan los elementos necesarios para enriquecer las representaciones abstractas y acércarlas a los pensamientos. Lo que llamamos representación semántica de una oración no es otra cosa que el permanente sentido que subyace a todos los enunciados concretos que puedan realizarse utilizando esa oración. Paralelamente la interpretación de un enunciado no suele quedarse meramente en su representación semántica, sino que pueda llevar implícitos otros contenidos.

En segundo lugar, se refiere al hecho de hay una distancia entre lo que se dice literalmente y lo que se pretende decir, una distancia que sólo se salva poniendo complejos mecanismos inferenciales.

La existencia de contenidos implícitos va directamente en contra de la idea de que comunicarse consiste sólo en codificar y decodificar información. Es cierto que describir

el sistema de la lengua como si se tratara de un código reporta considerables ventajas en lo relativo al grado de explicitud de la teoría y las posibilidades de formalización. Pero trasladar ese mismo esquema al uso de la lengua resulta inadecuado.

### **3.2.1 El modelo de Sperber y Wilson**

Para Sperber y Wilson la comunicación humana pone en funcionamiento dos tipos de mecanismos diferentes: uno basado en la codificación y decodificación. Y otro basado en la ostensión y la inferencia. Al igual que los son la codificación y decodificación, la ostensión e inferencia son caras de la misma realidad y se refieren a la producción y la interpretación de evidencias o pruebas.

Nosotros nos comunicamos por dos medios diferentes; el primero es de tipo convencional y consiste en utilizar correspondencias constantes y previamente establecidas entre señales y mensajes. El otro medio, es de naturaleza no convencional y se basa en atraer la atención del interlocutor sobre algún hecho concreto para hacerle ver e inferir el contenido que se quiere comunicar.

Dentro del modelo de Sperber y Wilson, se dice que un hecho es manifiesto para un individuo en un momento dado sólo si dicho individuo es capaz de representárselo mentalmente y si considera verdadera esa representación. A su vez, se denominará ostensivo a cualquier comportamiento que hace manifiesta la intención de hacer manifiesto algo. La inferencia por su parte es un proceso por el cual se otorga validez a un supuesto sobre la base de la validez de otro supuesto.

En la comunicación ostensivo-inferencial, el que comunica produce un estímulo ostensivo que hace mutuamente manifiesto a él y a otro. El estímulo ostensivo atrae la atención del otro y la enfoca en la intención del emisor, tratando de revelar cuál es esa intención.

Veamos un ejemplo. Si una persona quiere comunicar a otra que tiene calor, puede hacerlo de muchas maneras diferentes. La codificada puede consistir en emitir un enunciado como:

57. Tengo calor.

Para descifrar el mensaje, el interlocutor no tiene más que conocer el valor que el código asigna a esa particular secuencia de fonemas.

Pero imaginemos que el mismo individuo, sin pronunciar palabra, comienza a abanicarse exageradamente con la mano o un periódico o se desabrocha visiblemente el cuello de la camisa o tal vez se sube las mangas hasta más arriba del codo. En todos estos casos, se ha producido diferentes estímulos que sin duda atraen la atención del otro. Todos ellos son reacciones normales ante el calor, o formas habituales de mitigarlo. Por ello, es bastante previsible que quién lo vea actuar de esa manera pueda llegar a la conclusión de que tiene calor, sobre todo si comparte el mismo entorno caluroso, aunque esto no es necesario. Pero se tiene que tener en cuenta que ninguno de tales estímulos está convencionalmente asociado a un mensaje concreto. De hecho, uno puede abanicarse porque le falta aire o porque cree que va a desmayarse; una persona puede desabrocharse el cuello de la camisa porque le aprieta; o se puede arremangar las mangas de la camisa, para hacer un trabajo manual.

Para que la comunicación se lleve a cabo con éxito, la persona a la que va dirigido el estímulo tiene que darse cuenta de varias cosas:

- I. De que se trata el estímulo intencional;
- II. De que dicho estímulo va dirigido a ella;
- III. De que es una modificación del entorno hecha conscientemente para atraer su atención sobre algún conjunto de hechos.

A partir de ese primer reconocimiento de que existe una intención comunicativa, debe inferir:

I. Qué información está siendo señalada;

II. Con qué intención está siendo señalada.

La comunicación ostensiva consiste en crear pruebas, muestras, evidencias que atraigan la atención sobre un hecho o conjunto de hechos para comunicar que algo es de una determinada manera, con la intención de que otro infiera a qué realidad se está haciendo referencia y con qué objetivo. De esta manera, la ostensión proporciona dos niveles de información diferente; por una parte, la información que ha sido directamente señalada, es decir, aquel conjunto de hechos sobre los que se ha tratado de atraer la atención del interlocutor. La otra, la información de que los hechos han sido intencionalmente señalados.

Estos dos niveles de información señalada y del carácter intencional de este señalamiento pueden ser, en teoría, independientes; en la inmensa mayoría de los casos, el reconocimiento de que tras el comportamiento ostensivo hay una intención que lo regula suele ser una condición necesaria para la adecuada interpretación del estímulo.

En este sentido hay que reconocer que el que produce un estímulo ostensivo tiene en principio bastantes probabilidades de éxito, ya que los mecanismos propios de la psicología humana juegan a su favor, pareciera una tendencia natural de la especie al conceptualizar todo comportamiento en términos de intenciones, es decir, atribuirle un carácter intencional. Y si contrariamente uno reconoce que tras un determinado gesto no hay intención comunicativa, seguramente no otorgará ningún significado. Esto ocurre, por ejemplo, ante los “tics” nerviosos; en cuanto uno ha percibido que se trata de movimientos nerviosos de carácter involuntario, deja de sentir la necesidad de imputarles un significado.

La codificación/descodificación y ostensión/inferencia son también mecanismos independientes, pero es que habitualmente se combinan para reforzarse mutuamente y

favorecer la eficacia de la comunicación; una persona puede decir “¡Qué calor!”, Mientras se desabrocha el cuello de la camisa.

Existe otro sentido en que pueden combinarse codificación y ostensión, a saber aquél en el que el mensaje codificado funciona como un estímulo ostensivo. En estos casos el estímulo verbal no codifica directamente el mensaje que se desea transmitir, sino quien señala otra realidad, para que sea le interlocutor quién construya la inferencia necesaria que permita recuperar la intención comunicativa que hay tras el enunciado. Por ejemplo:

58. Esta habitación es un horno.

Para que el proceso de comunicación tenga éxito no basta con que el oyente conozca y reconozca el significado lingüístico, codificado; es necesario que sea capaz de inferir cuál es el significado que el emisor le quiso dar y por tanto, el contenido que quiso transmitir.

La estrategia empleada combina codificación e inferencia. Se codifica un mensaje diferente del que se quiere transmitir para que sirva como estímulo a partir del cual el destinatario infiera el verdadero contenido que se quiso comunicar.

De hecho, si se aplica literalmente a una habitación normal de una casa la afirmación del ejemplo 58 es obviamente falsa. Sin embargo, un proceso de inferencia adecuado puede recuperar una interpretación pertinente que conduzca a la consecuencia deseada. El camino recorrido es el siguiente, nuestro conocimiento general acerca de los hornos incluye información característica propicia y en particular, la información sobre la temperatura que suele generarse en ellos cuando están en funcionamiento. Se dice implícitamente que la habitación a la que se hace referencia es un horno en el sentido de que comparte con los hornos algunas propiedades destacadas, seguramente la de haber alcanzado una alta temperatura. Si uno estuviera dentro de un horno encendido, el calor resultaría más que difícilmente soportable. Si lo que comparten habitación y horno es la alta temperatura, la consecuencia inmediata es que el que habla tiene calor.

La descripción de los pasos que recorre la inferencia, tal y como se recorrió en el ejemplo de 58, a primera vista parece trivial. Pero no resulta tanto cuando pensamos que el contenido que recuperamos no se ha proporcionado de manera directa, o sea que hay una parte importante que se deja a la interpretación y que a pesar de todo, no es difícil obtener éxito. Y se convierte en algo bastante complejo cuando lo que se pretende no es simplemente describir a posteriori un proceso concreto, como hace Grice, sino hacer explícito un modelo formal que dé cuenta adecuadamente de los mecanismos y de los principios generales que explican la construcción de inferencias.

### **3.2.2 El proceso de inferencia.**

Uno de los aspectos más destacados de la teoría de la relevancia es el que se refiere al cálculo de inferencias por parte del destinatario. Se ha mencionado que la inferencia es el proceso que nos hace aceptar como verdadero un supuesto sobre la base de la verdad de otro supuesto. Esto implica que la inferencia es un proceso que crea un supuesto a partir de otro ó es un tipo de relación que enlaza dos supuestos. Ahora un supuesto es cada uno de los pensamientos que un individuo tiene catalogados como representaciones del mundo real, esto es, representaciones diferentes de las opiniones personales, las creencias, los deseos, etc.

Una inferencia es, por tanto, un proceso de tipo deductivo, aunque no necesariamente ajustado a las estrictas leyes de la lógica clásica. Cuando la inferencia extraída es la correcta, esto no se debe tanto a la validez de los procesos lógicos que intervinieron, sino más bien en la existencia de restricciones específicas sobre la formación y confirmación de supuestos. Y es que la comprensión como otros mecanismos cognoscitivos funcionan por medio de razonamientos heurísticos no enteramente falseables. En primer lugar, porque el destinatario no tiene una certeza absoluta sobre la intención comunicativa del emisor, sino que debe construir una hipótesis. En segundo lugar, porque incluso en las mejores condiciones posibles, el destinatario puede no acertar con esa intención comunicativa. En tercer lugar, porque incluso habiendo deducido correctamente cual es la intención

comunicativa, puede construir su inferencia sobre unos supuestos equívocos y llegar a una conclusión inadecuada.

Por lo que se refiere a los supuestos, hemos mencionado que son representaciones que un individuo acepta como verdaderas. Sin embargo, hay que añadir algunas precisiones. La primera es que no todos los supuestos son igualmente verdaderos, sino que unos se consideran más verdaderos que otros. La existencia de diferentes grados de veracidad de los supuestos queda demostrada por dos hechos:

- I. Cuando hay contradicción entre los dos supuestos, y nos desviamos por el que nos parece más plausible;
- II. Cuando nos hallamos ante dos posibilidades, tendemos a elegir la que nos parece más segura.

Aquí surge una pregunta ¿de dónde procede el mayor o menor peso de un supuesto? Según Sperber y Wilson, procede de la propia historia del supuesto. En un principio la fuerza del supuesto depende de la manera en que éste se ha adquirido, cuando es fruto de la experiencia directa del individuo, su peso es mayor. Le siguen en orden de importancia aquellos que se han transmitido por otras personas y en este caso, la fuerza del supuesto está en relación directa con el mayor o menor crédito que le otorguemos a quien nos lo ha transmitido. Esto es sólo en el principio; ya que el peso de los supuestos puede variar con el tiempo y con las circunstancias. Es fácil que una persona, cuando obtiene nuevos datos sobre un hecho, modifique un supuesto que le haya comunicado otro. Como por ejemplo:

59. ¿Cómo no va ser verdad, si lo vi con mis propios ojos?

La importancia relativa de los supuestos, o el mayor o menor peso que puedan tener, es decisiva la hora de extraer inferencias. Si ha convenido que una inferencia produce un supuesto a partir de otro (u otros), parece claro que la primera restricción que actúa sobre las inferencias tendrá que ver con el grado de fuerza del supuesto que le sirva de base. Un

supuesto cuya veracidad es casi absoluta dará lugar a una inferencia más fuerte que la que pueda obtenerse de un supuesto dudoso.

Ahora, pasemos al mecanismo de inferencia. Sperber y Wilson presentan un sistema formal de deducciones, cuyas decisiones están predeterminadas en cada estadio. El mecanismo se concibe como máquina con diferentes tipos de capacidades:

- I. Memoria;
- II. Capacidad de almacenar, leer, escribir y borrar datos de esa memoria;
- III. Acceso a la información deductiva contenida en cada entrada léxica;
- IV. Capacidad de comparar propiedades formales.

En la memoria se colocan supuestos iniciales. A partir de ahí, comienza su funcionamiento inferencial. En primer lugar, lee los supuestos iniciales y aplica todas las reglas deductivas que satisfacen cada una de las entradas léxicas. Luego, escribe las deducciones obtenidas con los siguientes ajustes: no escribe redundancias, si llega a una contradicción la resuelve con mayor o menor fuerza relativa de los supuestos que han entrado en contradicción.

Las reglas deductivas son de dos tipos:

- I. Analíticas;
- II. Sintéticas.

Las reglas analíticas toman como base un supuesto único, y las implicaciones que producen son intrínsecas, necesarias y suficientes para entender el supuesto en cuestión. En ellas la conclusión obtenida heredada directamente el grado de certeza del supuesto sobre el que está construida.

Las reglas sintéticas toman como base dos supuestos diferentes y las implicaciones a que dan lugar no son intrínsecas a ninguno de los dos supuestos. La conclusión obtenida es verdadera sólo cuando lo son los dos supuestos que sirven de base. Si sólo uno es verdadero, la conclusión hereda el grado de certeza del supuesto más débil, y si ninguno de los dos supuestos se tiene por cierto, entonces el valor de la conclusión es menor que el más débil de los supuestos.

Una de las funciones más importantes del mecanismo inferencial es la de derivar automáticamente las implicaciones de cualquier información nueva en relación con los supuestos e información nueva en relación con los supuestos e informaciones que ya se poseen. A este tipo de inferencia se le conoce con el nombre de implicación contextual; ya que contexto se denomina al conjunto de premisas que se usan en la interpretación de un enunciado. El mecanismo inferencial deriva primero las implicaciones analíticas del nuevo supuesto y elabora después todas las implicaciones sintéticas que se pueden obtener por combinación del nuevo supuesto con otros supuestos ya existentes en su memoria. Los resultados de esta combinación reciben el nombre de efectos contextuales y pueden ser de dos tipos:

- I. Reforzamientos. La información nueva viene a reforzar un supuesto previo.
- II. Contradicciones. La información nueva debilita o entra en contradicción con los supuestos previos.

En el primer caso, el mecanismo elevará el grado de fuerza del supuesto afectado. En el segundo, resolverá la contradicción a favor del supuesto más fuerte.

La interpretación de enunciados pone en marcha un mecanismo de obtención de implicaciones contextuales, es decir, toda una nueva pieza de información que se nos ofrece es automáticamente procesada por nuestro sistema deductivo en relación con los supuestos contenidos en nuestra mente. Ahora, no basta con identificar el contenido del enunciado, es

imprescindible ver si, cuando se combina con la información ya conocida, se producen efectos contextuales y de qué clase son dichos efectos (de reforzamiento o de contradicción).

### **3.2.3 La relevancia**

En primera instancia se considera si un enunciado tiene o no efectos contextuales, ya que no toda la información que recibimos tiene efectos contextuales. Cuando se tiene información sin efectos contextuales se dice que es irrelevante. Existen tres tipos de información que no originan cambios en el contexto, que son:

- I. La información es nueva pero de una naturaleza tal que no permite ninguna clase de interacción con la información previa, de modo que no es posible derivar implicaciones interesantes de la síntesis de ambas. Como en el enunciado: El 5 de mayo de 1881 fue un día soleado en Kabul;
- II. La información ya se conocía. El nuevo supuesto no modifica la fuerza de los supuestos anteriores. Por ejemplo, en el enunciado: En este momento esta usted leyendo;
- III. La información es claramente incoherente con respecto al contexto y además, su fuerza es tan débil que no lo modifica. Por ejemplo: El libro que esta leyendo en este momento trata de física cuántica.

Por otra parte, una información resulta relevante en un contexto si da lugar a efectos contextuales. La noción de relevancia es un concepto básico en el modelo de Sperber y Wilson y da el nombre a su teoría. Sin embargo, la caracterización de lo relevante como lo que produce efectos contextuales resulta insuficiente por dos razones:

- I. La relevancia es una cuestión de grado, y no una propiedad concebible en términos binarios de sí/no;

- II. La relevancia deriva de la relación entre supuesto dado y un contexto; lo que no está especificado es la forma en que se determina dicho contexto. (es decir, la manera de decidir con respecto a qué contexto una información resulta más o menos relevante).

Sobre el primer problema Speber y Wilson sugieren evaluar la relevancia de un supuesto en términos semejantes a los que se utilizan para medir la productividad, es decir, balancear tanto los costos como los beneficios. Esto significa que el efecto contextual obtenido es sólo uno de los parámetros que se debe tomar en consideración, pero no el único. No basta con calcular los efectos, es necesario relacionarlos también con el esfuerzo que ha sido necesario invertir para lograr dicho efecto. De esta manera, la relevancia no se configura no tanto como un concepto clasificatorio, sino más bien como un concepto comparativo. La relevancia no se juzga en términos absolutos, sino en términos relativos. Pueden introducirse dos precisiones importantes sobre lo que significa ser relevante. Un supuesto es relevante en un contexto:

- I. En la medida en que sus efectos contextuales son amplios;
- II. En la medida en que el esfuerzo requerido para obtenerlos es pequeño.

Sobre el segundo problema, el contexto es el conjunto de supuestos que se emplea en la interpretación de un enunciado. Está claro que contexto es sólo un subconjunto del conjunto total de los supuestos de un individuo en un momento determinado. Delimitar cuál es ese subconjunto resulta difícil por varios motivos. En primer lugar, porque la totalidad de los supuestos de una persona es un conjunto en constante transformación y modificación. Se está procesando información continuamente y cada nueva pieza puede producir efectos contextuales que hagan variar la fuerza de los supuestos previos. En el segundo lugar, porque no parece que haya criterios fiables que permitan predecir qué subconjunto de supuestos se va a usar en la interpretación de un enunciado antes de que éste haya sido emitido.

Sperber y Wilson pretenden una totalidad del conjunto de supuestos que intervienen en la interpretación del enunciado. Sus razones son porque: no explicaría cómo se delimita el contexto para la interpretación de un enunciado no aprendido por otros enunciados y además porque muchas veces se utilizan como premisas tipos de información que no pueden reducirse a los contenidos explícitos. Uno de los casos es aquel en que se usan los contenidos implícitos de lo que se ha dicho.

Sperber y Wilson para ellos el contexto no viene de antemano, sino que el destinatario de un enunciado lo elige en cada momento. Es decir, el que se decide a interpretar un estímulo lo hace pensando en que puede ser relevante; relevancia es una cuestión de grado. De la que busca entre su conjunto total de supuestos aquellos que le conduzcan a la interpretación más relevante posible. Esto significa: aquellos con un precio de procesamiento mínimo, produzcan la mayor cantidad posible de efectos contextuales. Lo dado, no es el contexto sino la presunción de que lo que se ha dicho es relevante.

Nuestros mecanismos cognoscitivos tienden a favorecer este tipo de interpretación. De todos los estímulos que recibimos sólo una mínima parte en principio nos parece relevante. Se cuenta que los molineros dormían perfectamente toda la noche oyendo el ruido de su molino en funcionamiento y sólo se despertaban si el ruido cesaba, si el molino se paraba por alguna razón imprevista, los molineros seleccionaban la información relevante y reaccionaban ante ella.

Esto no es diferente de lo que hacemos todos los días. Pensemos en una conversación normal, de todo el caudal de sonidos que llegan a nuestro sistema de audición, con todas sus diferencias físicas, elegimos la parte relevante, es decir, recuperamos las distinciones fonológicas básicas y hacemos caso omiso de los rasgos no pertinentes. En el procesamiento de inferencias ocurre algo muy parecido; nuestros sistemas filtran todo lo que reciben de tal manera que detengamos en procesar exclusivamente lo que puede resultar de algún interés.

Por ello, en este punto es necesario relativizar la noción de relevancia. Ser relevante no es una característica intrínseca de los enunciados. Se trata más bien de una propiedad que surge de la relación entre enunciado y contexto, esto es, entre el enunciado, por una parte, y un individuo con su particular conjunto de supuestos en una situación concreta, por la otra. Lo que puede ser relevante para alguien en un momento determinado, puede no serlo para otra persona o puede serlo para él mismo en otras circunstancias.

Ahora bien, el caso del molinero y el de la conversación ordinaria hay una diferencia esencial. El molinero presta atención al cese del ruido, porque para él significa que el molino se ha parado y que algo anda mal; pero está claro que el molino no se ha parado con la intención de comunicar al molinero que algo va mal. Si un hecho o fenómeno natural pueden resultar relevante es sencillamente porque un individuo es capaz de atribuirles una cierta relevancia, es decir, de extraer de ellos ciertos efectos contextuales.

En el caso de la conversación es radicalmente distinto en un sentido. En ella, se parte siempre del supuesto de que sí hay intención de comunicar algo; dicho de otro modo, cualquier acto de comunicación comunica automáticamente una presunción de relevancia. La presunción de relevancia se manifiesta en las dos vertientes interrelacionadas en que se define la noción misma de relevancia. Así, de un lado, se presupone que los efectos obtenidos serán suficientemente importantes como para que merezcan la pena el esfuerzo de procesar el enunciado. Del otro, se supone que el esfuerzo que habrá que invertir no será mayor que lo necesario para conseguir efectos contextuales interesantes.

### **3.2.4 Principio de relevancia**

La presunción de la relevancia no sólo ayuda a explicar la interpretación, actúa también como principio organizador de la producción de enunciados. El emisor tendrá que seleccionar, de entre todos los enunciados posibles, aquel que para su interlocutor pueda dar lugar a mejores efectos con un precio de procesamiento razonablemente bajo.

Una pieza clave del modelo de Sperber y Wilson es el principio de relevancia:

Todo acto de comunicación ostensiva comunica la presunción de su propia relevancia óptima.<sup>30</sup>

Este principio supone que el que comunica utiliza el estímulo que le parece más relevante para la persona cuyo entorno trata de modificar. Claro está que uno no siempre consigue ser totalmente relevante, pero incluso en esos casos, el interlocutor se siente inclinado a pensar que uno ha intentado ser relevante. En este sentido, el principio de relevancia debe entenderse no como una máxima que puede seguirse o violarse, al estilo de Grice, sino más bien como una generalización sobre el funcionamiento de la comunicación ostensivo-inferencial. Se aplica sin excepción, se sigue aunque no se conozca y podría violarse ni aun que quisiéramos.

### **3.2.5 El funcionamiento de la comunicación verbal**

Sperber y Wilson ponen su teoría como modelo general que explica cualquier tipo de comportamiento ostensivo, y no sólo la comunicación verbal.

Un enunciado es, desde el punto de vista físico, una modificación perceptible del entorno sonoro hecha de manera intencional por un emisor. Desde el momento en que es reconocido como un estímulo ostensivo de carácter lingüístico, en la mente del destinatario se pone en marcha automáticamente diferentes tipos de procesos, comenzando por el más mecánico de descodificación, siguiendo otros de naturaleza inferencial, desde la desambiguación y la asignación de referente hasta la identificación de la intención del emisor.

Una nueva distinción resulta imprescindible en este punto; es la que opone explicatura e implicatura. Por explicatura, Sperber y Wilson entienden el contenido que se comunica explícitamente por medio del enunciado. Implicatura se refiere, en cambio, al contenido que se deduce y construye basándose en supuestos anteriores. No hay que identificar

---

<sup>30</sup> SPERBER Y WILSON 1986, p. 158.

directamente explicatura con contenido descodificado e implicatura con contenido inferido. Es cierto que las implicaturas se obtienen por inferencias, pero también para recuperar el contenido que explícitamente se requiere comunicar es necesaria la intervención de procesos de naturaleza inferencial.

### **3.2.6 La determinación de las explicaturas**

La primera tarea del destinatario para interpretar un enunciado es recuperar las explicaturas de dicho enunciado y asignarle una forma proposicional única. Para ello, el primer paso es descodificarlo correctamente. Pero hay otras tareas menores que van a necesitar el funcionamiento de los mecanismos de inferencia. Veamos un ejemplo.

60. Si digo: ¿Dónde está el gato?

Mi interlocutor, para entender mi enunciado, no le basta, entre otras cosas, con que su diccionario mental le proporcione una lista completa de las decenas de acepciones del término 'gato' en español. Yo como emisor, he querido referirme sólo a uno de esos tipos de entidades, de modo que la recuperación de la explicatura -lo que he comunicado explícitamente- pasará para resolver el problema planteado por la existencia de varios significados asociados a un único significante. Lo primero que debería hacer e decidir exactamente a qué me estoy refiriendo. Pero esa decisión es ya una cuestión de inferencia, que sólo la situación y el entorno pueden ayudarle a tomar. La explicatura combina los contenidos conceptuales codificados por el sistema lingüístico con otros que es preciso inferir contextualmente. Por tanto, un conocimiento completo del código lingüístico, es decir, una correcta descodificación, no es suficiente ni siquiera para recuperar las explicaturas de un enunciado, y se requiere también el concurso de diferentes mecanismos de inferencia.

Tras la descodificación, tiene que entrar en funcionamiento un proceso inferencial que consta de tres subtareas:

- I. desambiguación;
- II. asignación de referentes;
- III. enriquecimiento o especificación de referencia de las expresiones vagas.

En la deambiguación, como se vio en el ejemplo anterior, se utiliza la información; si estoy en casa probablemente me estoy refiriendo a un animal domestico, si estoy en medio de la carretera y tratando de cambiar una rueda, es seguro que me estoy refiriendo a un articulo mecánico que sirve para levantar el coche; y así con las diferentes acepciones. La desambiguación incorrecta es fuente de muchas bromas, como en el siguiente ejemplo:

61. –Pues, al niño le hemos puesto gafas.

¡Qué nombre más feo!

La asignación de referente la decisión de a qué concreto señala una determinada expresión lingüística requiere también la utilización de información situacional. Si alguien me pide:

62. ¡Cierra la ventana!

Debo decidir cuál es exactamente la ventana que quiere que cierre, ya que está claro que mi interlocutor no se contentará con que cierre cualquier ventana del edificio.

Por su parte, el enriquecimiento o especificación de la referencia de las expresiones vagas es el proceso por el cual se completa la información que no está suficientemente detallada, como ocurre en el siguiente enunciado:

63. La casa de Pedro es demasiado grande

En primer lugar, la forma lingüística no precisa de manera inequívoca cuál es la relación exacta entre Pedro y la casa: ¿es la casa en la que vive?, ¿la casa que posee?, ¿la casa que

ha construido?, ¿la casa que ha alquilado?, ¿la casa que está en trámites de compra?. La lista de probabilidades podría ser interminable. Además al decir que es demasiado grande, nos encontramos con una nueva vaguedad: demasiado, sí pero ¿para que?, ¿para quién?. Sólo la información contextual puede ayudar a inferir en que sentido se habla de “la casa de Pedro” y con respecto a qué es “demasiado grande”. Esa información la supe inmediatamente el destinatario de acuerdo con sus conocimientos previos. Y nuevamente un enriquecimiento inadecuado puede dar lugar a situaciones humorísticas:

64. -¿Tiene algo bueno para las moscas?

-Tenemos Orión, Raid, Baygón, Kill-paff...

-Le he pedido algo bueno; lo que usted me ofrece ¡las mata!

Tanto la desambiguación como la asignación de reglas es casi automática. En general, ni siquiera somos conscientes de que haya otras posibilidades. Si estamos cambiando una rueda de automóvil, no tenemos que hacer ningún esfuerzo para que desaparezca de nuestra mente la acepción de animal domestico, porque apenas nos damos cuenta de que este animal exista. Lo mismo ocurre con la identificación de la ventana correcta, o con la determinación exacta de la relación entre casa y Pedro –aunque en este último caso no basta con la simple información situacional, sino que es imprescindible que haya conocimiento previo-. Sólo si la elección más evidente no funciona por alguna otra razón, entramos en un proceso consciente de decisión. Parece que nuestro cerebro filtra inmediatamente toda información y sólo nos da acceso a la que mejor cumple con los requisitos de la situación. El principio general que rige estos tres procesos es, lógicamente, el de relevancia: el destinatario elige, en cada caso, la opción que implica menor esfuerzo y que, a la vez, da lugar a mayores efectos contextuales, esto es, la opción que es más coherente con el supuesto de que el emisor está siendo óptimamente relevante.

### **3.2.7 La determinación de implicaturas**

El segundo aspecto que hay que considerar es el que se refiere a la determinación de las implicaturas. Aunque el término procede originalmente de la teoría de Grice, Sperber y

Wilson lo reelaboran, dándole un contenido ligeramente diferente. Una implicatura es un supuesto, es decir una representación de algún hecho del mundo real, que el emisor trata de hacer manifiesto a su interlocutor sin expresarlo explícitamente. Las fuentes de las que proceden las implicaturas son de varios tipos. Pueden tomarse directamente del contexto, deduciéndose por inferencia a partir de las explicaturas y el contexto. Como por ejemplo:

65. Consideremos el siguiente diálogo:

A: -¿Has estado con Juan últimamente?

B: -Yo no me relaciono con delincuentes

La replica de (B) no es una respuesta directa a la pregunta de (A), en el sentido de que no tiene forma sintética que cabría esperar, del tipo de sí o no, con sus posibles amplificaciones. “Sí, el jueves”, “No, hace más de un año que no nos vemos”. Sin embargo, hay que interpretarla como una respuesta que trata de ser coherente con el principio de relevancia, de modo que hay que buscar la conexión que la convierte en un enunciado adecuado.

Incluso desde un punto de vista puramente intuitivo, resulta claro que la interpretación que se obtienen necesita de tres pasos deductivos diferentes. El primer paso consiste en que el destinatario tiene que suplir algunas premisas, es decir, el eslabón que falta en el razonamiento y que sirve para unir el significado contenido en la pregunta con el que proporciona la repuesta (algo así como un juego que consiste en imaginar que parte falta para que el razonamiento resulte completo). En este caso, la premisa es “Juan es un delincuente”. El segundo paso consistirá en combinar la premisa implicada con el supuesto explícitamente comunicado, para extraer de la combinación de ambos una conclusión coherente. El tercer paso utilizará todos los supuestos anteriores para obtener la conclusión implicada general, que servirá como respuesta a la pregunta formulaba. El proceso puede representarse como:

Explicatura: Yo no me relaciono con delincuentes

[Premisa implicada: Juan es un delincuente]

[Conclusión: Yo no me relaciono con Juan]

[Conclusión implicada: No he estado con Juan últimamente]

Como pone de manifiesto el caso anterior, hay diferencias importantes entre las premisas y las conclusiones. Las premisas implicadas son supuestos que debe suplir el que interpreta el enunciado, ya sea porque los recupera directamente del conjunto total de supuestos de su memoria, o bien porque los elabora a partir de esquemas inferenciales generales, en este caso, el mismo problema que funciona en los clásicos silogismos del tipo:

66. Todos los hombres son mortales

Sócrates es un hombre

Luego Sócrates es mortal.

Lo que parece claro es que la premisa implicada es imprescindible para que se logre una interpretación coherente con el principio de relevancia. Gracias a ella el contenido explícitamente comunicado puede tener efectos contextuales con un precio de procesamiento relativo bajo.

Las conclusiones implicadas se deducen automáticamente del proceso de razonamiento anterior, tomando como premisas tanto explicaturas como las implicaturas. Al contrario de lo que pasaba en el caso de las premisas las conclusiones no las tiene que aportar el que interpreta el enunciado, sino que se obtienen como consecuencia de la combinación de los supuestos previos.

Premisa y conclusiones tienen algunas propiedades en común. Las premisas tanto como las conclusiones implicadas comparten el hecho de que todas ellas están, determinadas. El emisor las ha calculado, ha contado con ellas, y espera que su interlocutor recupere exactamente esas premisas y no otras y que obtengas esas conclusiones y no otras. Es cierto que el destinatario puede equivocarse y suplir una premisa equivocada como “Juan no es un delincuente”. En estos, casos la conclusión obtenida se deriva también automática. Sin embargo, sus efectos contextuales son claramente inferiores a los obtenidos con la premisa

correcta ya que no conducen a ninguna, conclusión relevante para la pregunta formulada. De hecho, no es de todo legítimo extraer la conclusión “He estado con Juan últimamente” a partir de un encadenamiento:

Explicatura. Yo no me relaciono con delincuentes

[Premisa implicada: Juan no es un delincuente]

Conclusión: Yo me relaciono con Juan]

Como consecuencia de lo anterior, premisas y conclusiones tienen también en común el hecho de que el emisor resulta ser responsable de su veracidad. Puesto que sólo recuperando esas premisas, y no otras, se puede obtener una interpretación que resulte óptimamente coherente con el principio de relevancia, el emisor no puede eludir la responsabilidad de albergar en su mente los supuestos que constituyen dichas premisas y, a la vez, no incurrir en una flagrante contradicción que haría ininterpretable e irrelevante su enunciado.

Finalmente la particular selección de las premisas y las conclusiones que el emisor ha dejado que aporte el destinatario se convierte en un reflejo bastante fiel de la hipótesis que el emisor se ha formado sobre los conocimientos previos, los supuestos y los recursos que es capaz de manejar su interlocutor. Cuanto mayores considere que son sus posibilidades, mayor podrá ser el implícito y viceversa. Claro está que el emisor puede sobrevalorar al otro y creerle capaz de suplir unas premisas que en realidad desconoce. Ahora bien el error no está en los datos que fundamentan el proceso inferencial de cálculo de las implicaturas, sino en el supuesto de que el interlocutor tiene acceso a la información necesaria, incluso en el caso de equivocación en este sentido, la línea de razonamiento sugerida por el emisor seguirá siendo válida, aunque su oponente no pudiese reconstruirla.

### **3.2.8 ¿Por qué hay implicaturas?**

Se ha visto como los enunciados pueden expresar explícitamente sólo una parte de la información que comunican y sugerir implícitamente otra parte, que queda al buen hacer

interpretativo del destinatario. La pregunta que cabe plantearse ahora es: ¿no habría sido más relevante, más fácil, menos arriesgado y menos expuesto a equivocaciones el haber expresado explícitamente el contenido que se quería comunicar?, ¿No habría sido mejor explicar sencillamente, la conclusión obtenida tras procesar explicaturas y premisas. En el ejemplo, hubiera sido más fácil decir: “No he estado con Juan últimamente”.

Es fácil notar que la respuesta de (B) comunica algo más de lo que expresa la conclusión implicada. Para empezar, la obligatoriedad de utilizar una premisa como “Juan es un delincuente” para lograr una interpretación relevante supone un enriquecimiento del contenido del comunicado. Además de una respuesta negativa, también se comunica un supuesto del emisor acerca de Juan, ya que se trata de una premisa necesaria, de modo que el emisor no puede negar su responsabilidad sobre ella.

Pero además, hay otros supuestos que quedan sugeridos, por ejemplo, que uno ha roto una relación que tenía con Juan, que Juan ha dejado de ser amigo, que uno se ha convertido en una persona honrada, que uno desaprueba el comportamiento de Juan. Todas estas insinuaciones se perderían con la respuesta directa. Se les podría considerar como implicaturas sólo en un sentido muy débil del término, ya que tienen propiedades que las oponen claramente a las premisas o a las conclusiones (esto es a las implicaturas fuertes). En primer lugar, no se puede calcular con precisión. En segundo lugar, no están predeterminadas, porque son imprescindibles para mantener la relevancia. En tercer lugar, al no ser imprescindibles, son deducciones que el destinatario hace por cuenta propia, de modo que no puede responsabilizar al emisor de haberlas implicado. Es posible que el emisor ni siquiera sea consciente de todas ellas. Finalmente, un error en su cálculo no invalida la totalidad del razonamiento ni modifica el grado de relevancia del enunciado.

La interpretación que se logra resulta mucho más rica que la que se obtendría con una respuesta totalmente directa. En este sentido, la relevancia aumenta, porque procesando un solo enunciado se hace manifiesta una gran cantidad de supuestos. La fuerza con que el emisor sostiene tales supuestos es muy alta para las premisas y conclusiones implicadas y muy baja para los contenidos insinuados, lo cual le proporciona, de paso, un buen sistema

para inducir al otro a tomar en consideración dichos supuestos sin que se le pueda imputar ninguna responsabilidad sobre ellos.

### **3.2.9 Conclusiones**

La teoría de la relevancia y la exposición de cómo se aplica a la comunicación verbal nos ha permitido pasar a los aspectos más notables de este modelo de análisis pragmático. De todo ello puede extraer algunas conclusiones entre que tienen repercusiones sobre la teoría del lenguaje.

Una de ellas es la comunicación verbal y comunicación no verbal no son dos tipos de comunicación radicalmente diferentes. Hemos visto cómo puede aplicarse los mismos principios tanto a la comunicación que se vale de unidades lingüísticas como a aquella otra que utiliza recursos codificados. De esta manera, se puede unificar con cierta facilidad el análisis de todos los diferentes tipos de estímulos que los humanos utilizan intencionalmente con el fin de comunicarse. De paso, cualquier nuevo avance, sea en el campo de la comunicación simplemente ostensiva, podrá aportar datos significativos para las otras facetas.

Esto a su vez tiene algunas consecuencias teóricas. Primera es la de mostrar de forma indiscutible que entre lengua y comunicación no hay una relación de correspondencia biunívoca. En su interpretación más evidente, la afirmación anterior implica que el lenguaje puede ser un instrumento de comunicación, pero no es el instrumento, es decir, no es el único medio, necesario e imprescindible, de que se sirve la comunicación humana.

En este sentido, el lenguaje-código no sería una facultad exclusivamente humana, podría concebirse más como una propiedad necesaria de los organismos y de los sistemas que se comunican que como un instrumento de comunicación en sí mismo. Lo que sí sería específicamente humano, según Sperber y Wilson, es el uso que nuestra especie hace del lenguaje para comunicarse.

Otra consecuencia, es la de poner de relieve que la comunicación humana pone en marcha a la vez dos clases de procesos comunicativos: el de codificación/descodificación y el de ostensión/inferencia. En este sentido, el diseño de su modelo refleja claramente una concepción de la arquitectura cerebral y cognoscitiva, en la que los procesos de codificación y descodificación utilizan tipos de sistemas cerebrales radicalmente diferentes de los usados en los procesos de ostensión e inferencia. Desde el punto de vista del destinatario, la interpretación de un enunciado comienza necesariamente por la descodificación de la representación semántica abstracta que encierra; pero este es sólo el primer paso, ya que se convierte en la base sobre la que se construye luego el proceso inferencial. La dualidad de procesos se convierte también en una prioridad específicamente humana, ya que ni el lenguaje animal, ni el lenguaje de las máquinas son capaces de ir más allá de la fase puramente mecánica de codificación/descodificación.

El modelo de Sperber y Wilson es claramente favorable. Ha supuesto una simplificación notable de la teoría pragmática; ha supuesto también una profundización interesante en todo lo que se refiere al funcionamiento de los mecanismos mentales que intervienen en la interpretación de los estímulos ostensivos; y ha sentado las bases para nuevos estudios que puedan ir supliendo sus posibles deficiencias.

## CONCLUSIONES GENERALES

La teoría del lenguaje contemporánea ha venido favoreciendo la idea de que las lenguas pueden concebirse como códigos que emparejan representaciones fonológicas y representaciones semánticas. Sin embargo y como se ha visto, hay razones para pensar que la comunicación verbal no está basada exclusivamente en un mero proceso mecánico de codificación y decodificación. La pragmática trata de construir una teoría que explique adecuadamente la interconexión entre los diferentes tipos de procesos que hacen posible la comunicación humana. Los de codificación y decodificación por un lado y los inferenciales por el otro lado.

En varias ocasiones la pragmática ha recibido duras críticas por parte de quienes consideran que no se trata de un dominio bien definido, en el sentido de que no siempre resulta fácil trazar una frontera entre lo que pertenece a la gramática independiente del contexto y lo que pertenece al uso condicionado por el contexto.

Cuando se dice que la pragmática estudia los principios que regulan el uso del lenguaje, entendemos que se ocupa de mensajes lingüísticos concretos, emitidos por un hablante concreto y dirigidos a un determinado destinatario en una situación comunicativa determinada, para conseguir un objetivo concreto. Se ha establecido una serie de factores individuales como la intención y sociales como la relación entre los interlocutores; estas afirmaciones traen consigo un problema de naturaleza teórica y metodológica.

Nos referimos al hecho de que podría parecer que la pragmática, así concebida, sólo se ocupa de actos lingüísticos únicos e irrepetibles. Puesto que es evidente que el conocimiento científico no puede estar basado en lo que siempre es individual, cabría preguntarse cómo es posible hacer ciencia a partir de una serie imprevisible de actos distintos.

En efecto sabemos que las ciencias progresan por abstracción a partir de la realidad y la experiencia. Por esta razón, es legítimo que la descripción de la estructura lingüística del lenguaje trate de reducir en lo medida de lo posible los factores de distorsión e inferencias que acompañan a las realizaciones concretas.

A la vez que vamos aprendiendo las reglas de la gramática de nuestra lengua, vamos adquiriendo por propia experiencia, una serie de conocimientos de tipo pragmático, esto es, referido al uso efectivo del lenguaje de acuerdo con los objetivos y las situaciones. De este modo, podemos utilizar, de una manera más consciente, el conjunto de estrategias comunicativas que hemos ido aprendiendo. Al estudiar una lengua determinada hay que explicar cuáles son los elementos y los mecanismos que la configuran. Pues bien, de la misma manera que aceptamos la necesidad de describir el sistema gramatical, tenemos que aceptar también la necesidad de analizar otros principios que aprendemos conjuntamente con las normas de la gramática y que nos sirve para orientar y dirigir la interacción.

La pragmática tiene por objeto el análisis de todos los principios, conocimientos y estrategias que constituyen el saber comunicativo y que determinan el uso efectivo del lenguaje. Dicho análisis se realiza en función de la existencia de una serie estable de factores integrantes del acto enunciativo que ha tomado valores diferentes en cada caso, pero que responden a una misma estructura. El grado de abstracción que se opera es semejante al empleado por las ciencias aplicadas y resulta ser una consecuencia lógica del tipo de objeto analizado y los fines perseguidos.

En los últimos años se ha propuesto la idea de que la complejidad del conocimiento lingüístico sólo puede ser tratada convenientemente si se entiende como el resultado de la interacción de diferentes subsistemas, cada uno de los cuales se ocupa de un tipo particular de datos.

Lo que consideramos pragmática es resultado de la actividad conjunta de los sistemas centrales como es la memoria, asociación, razonamiento, decisión, etc., que tienen acceso a

muy diferentes tipos de información y que pueden hacerla circular a través de diferentes subsistemas para dar lugar a nuevas piezas de información.

La pragmática se ocupa de datos lingüísticos y en este sentido lo comparte con la gramática, pero recordando que siempre hace referencia a los elementos extra lingüísticos que configuran la situación de emisión comunicativa.

Por otro lado, se ha señalado que la pragmática no es un nivel estructural, sino una perspectiva de análisis, un punto de vista, una manera de acercarse al estudio de cualquier fenómeno lingüístico. Es posible enfocar un mismo objeto desde diferentes ángulos y con diferentes medios; pues bien, la pragmática se aproxima a los hechos lingüísticos con unos instrumentos de análisis que le permiten tomar en consideración no sólo los elementos lingüísticos, sino sobre todo los elementos de la situación que contribuyen de manera decisiva a la elección de las secuencias y su interpretación.

Resumiendo la pragmática se ocupa de los enunciados, tomando en consideración los factores extra lingüísticos que configuran el acto comunicativo, manejando unidades escalares; ofreciendo explicaciones funcionales y probabilísticas y evaluando los enunciados en términos de adecuación discursiva. La pragmática es una manera distinta de contemplar los fenómenos que caracterizan el empleo del lenguaje y de acercarse a su conocimiento.

## BIBLIOGRAFÍA

AUSTIN, John .Langshaw. *Ensayos Filosóficos*. Trad. Alfonso García Suarez. Revista del Occidente. Madrid. 1975.

AUSTIN, John .Langshaw. *Palabras y acciones: como hacer cosas con palabras*. Trad. Genaro R. Carrió y Eduardo A. Robossi. Paidós. Buenos Aires.1971.

CORTES MORATO, Jordi y MARTINEZ RIU, Antoni. *Diccionario de filosofía en CD-Rom*. Herder. Barcelona. 1996. ISBN: 84-254-1991-3.

ESCANDELL VIDAL, Ma. Victoria. *Introducción a la pragmática*. Anthropos. Madrid. 1993. ISBN: 84-7658-385-0.

GRICE, Paul Herbert. *Lógica y conversación: la búsqueda del significado*. Tecnos. Madrid.

GRICE, Paul Herbert. *Significado*. Trad. Aline Menassé. Instituto de Investigaciones Filosóficas, Universidad Nacional Autónoma de México. México.1977.

GRICE, Paul Herbert. *Studies in the way of words*. United States of America. 1989. ISBN: 0-674-85270-2.

LEWIS, Carroll. *Alicia en el país de las maravillas y al otro lado del espejo*. Trad. Alfonso de Alba. Porrúa. México, D.F.1972. Colección: "Sepan cuantos..." # 215. ISBN: 970-07-3231-2.

MORRIS, Charles William. *Fundamentos de la teoría de los signos*. Trad. De Rafael Grasa. Paidós. Barcelona.1985. ISBN: 84-7509-331-0.

PIERCE, Charles S. *Obra lógico-semiótica*. Trad. Ramón Alcalde y Mauricio Prelooker. Taurus. Madrid. 1987. ISBN: 84-306-6004-6.

SEARLE, John R. Actos de habla: ensayo de filosofía del lenguaje. Trad. de Luis M. Valdés Villanueva. Cátedra. Madrid. 1986. ISBN: 84-376-0218-1.

SPERBER, Dan. El simbolismo en general. Pro. De M.J. Buxó Trad. De J..M. García de la Mora. Anthropos. Barcelona.1988.

SPERBER Dan y WILSON Deirdre. La relevancia: comunicación y procesos cognitivos. Visor Dis. Madrid. 1986. ISBN: 84-7774-869-1.