

REINO DE MARRUECOS

UNIVERSIDAD MOHAMMED PRIMERO

FACULTAD PLURIDISCIPLINAR DE NADOR

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS HISPÁNICOS



MÓDULO 28: PRAGMÁTICA

SEMESTRE 5

AÑO UNIVERSITARIO: 2020-2021

Pr. ABDERRAHIM AARAB

ÍNDICE

Introducción	1
1. Definición de la pragmática	3
<u>2.</u> Pragmática y significado no convencional	5
2.1. Elementos de la situación y del acto comunicativos	8
<u>2.1.1.</u> Elementos materiales	8
2.1.2. Elementos inmateriales	11
3. Teorías pragmáticas	14
3.1. Teoría de los Actos de Habla	14
<u>3.1.1.</u> Actos de habla indirectos	18
3.2. El principio de Cooperación de Grice.....	21
3.2.1. Implicaturas convencionales y no convencionales	25
<u>3.2.1.1.</u> Implicatura convencional y presuposición.....	26
3.2.3. Implicatura no convencional	28
<u>3.2.3.1.</u> Características de las implicaturas convencionales y conversacionales	34
3.3. El principio de cortesía.....	35
<u>3.3.1.</u> El modelo de Brown y Levinson (1987)	36
3.3.2. El principio de cortesía de Leech (1983).....	38
3.3.3. Cortesía y actos de habla	39
3.3.4. Cortesía y actos de habla en español	41
3.3.4.1. Cortesía y actos asertivos.....	43
3.3.4.2. Cortesía y actos directivos	44
3.3.4.3 Cortesía y actos expresivos	46
3.4. Teoría de Relevancia	48

3.4.1. Explicatura..... 50

Bibliografía 52

Introducción

Actualmente, la pragmática constituye uno de los ámbitos más relevantes de la investigación lingüística. Desde que Morris (1938) acuñó el término *Pragmática*, esta disciplina vino adquiriendo, cada vez, más protagonismo e importancia para desarrollarse finalmente como una disciplina independiente y autónoma. De esta forma, los lingüistas se dieron cuenta de que el análisis del lenguaje humano debe basarse, junto sobre nociones estrictamente lingüísticas, también sobre fundamentos teóricos de naturaleza extralingüística, como son los factores interpersonales y sociales. Estos constituyen la preocupación primordial de la que se ocupa la pragmática en su análisis del lenguaje, en relación con el contexto en su sentido más amplio. Es por esta razón que muchos lingüistas convergen en definir la pragmática como "la disciplina que se ocupa de los mecanismos que regulan el uso del lenguaje en el contexto".

Por lo tanto, el interés por esta materia lingüística no ha hecho nada más que aumentar en los últimos años, y debido a su carácter interdisciplinar, la pragmática supone toda una herramienta válida y rigurosa para el examen y estudio de las ciencias del lenguaje, junto a las dos otras ramas de la semiótica, que son la semántica y la sintaxis. Así, los estudiosos del lenguaje consideran que estos tres ámbitos lingüístico son interdependientes y complementarios, aunque son a la vez independientes y autónomos.

El objetivo que perseguimos a través de este trabajo es acercar a los alumnos al propio ámbito de la pragmática e introducirles en el mundo de las nociones y conceptos básicos de esta disciplina, de cara a entender la faceta social e interpersonal del lenguaje humano. Asimismo, pretendemos que los alumnos asimilen las bases teóricas de la pragmática, de manera que esta les blindará los primeros

instrumentos de contacto con la materia, con vistas a cursos más especializados en el futuro.

Asimismo, adquirir conocimientos acerca de esta disciplina tendrá aplicaciones no sólo en un ámbito lingüístico concreto, sino también en otros terrenos, como son la traducción y la lingüística contrastiva.

1. Definición de la pragmática

El proceso en el que tiene lugar un signo lingüístico se llama "semiosis", que implica cuatro factores: vehículo sígnico, que es aquello que actúa como signo; designatum, que es el objeto designado; interpretante, el efecto que produce el signo en su usuario; e intérprete.

Tomando en consideración que el lenguaje es un sistema de signos, la semiosis es un proceso tridimensional: sintáctico, semántico y pragmático. La sintaxis es el estudio de las relaciones sintácticas de los signos entre sí. La semántica se ocupa de la relación de los signos con sus objetos a los que designan. Mientras tanto, la pragmática trata directamente la relación de los signos con los usuarios.

Esta rama lingüística se acuñó refiriéndose al término "pragmatismo". De este último pasa a pragmática, palabra que fue introducido por Morris (1938), quien introduce la tricotomía sintaxis, semántica y pragmática, que son consideradas como ramas de la semiótica. El propio autor define la pragmática como el estudio de «relaciones de los signos con los intérpretes» (Levinson, 1983: 2), esto es, como el análisis de la gran variedad de factores psicológicos y sociológicos que afectan a los signos de manera general o al lenguaje en general.

En el estudio de los lenguajes naturales, la perspectiva pragmática adquiere una importancia y relevancia máximas, puesto que estudia el lenguaje humano en relación con sus usuarios, sus intenciones y el entorno social y comunicativo, es decir, dentro del marco de la comunicación en su sentido más amplio.

Los estudios pragmáticos explican las funciones de las expresiones lingüísticas y analizan la actividad comunicativa, incluso al nivel más alto, como son los actos de habla.

Para Levinson (1983), no resulta fácil definir la disciplina pragmática, debido a la gran variedad de campos del conocimiento que pueden estar relacionados con ella, y por ello muchas de las definiciones existentes acerca de esta disciplina son insuficientes. En cambio, otras definiciones resultan de gran utilidad para resaltar las señas de identidad de esta rama lingüística, como son las «que equiparan la pragmática con 'el significado menos semántica', o con una teoría de la comprensión del lenguaje que tiene en cuenta el contexto para complementar la contribución de la semántica al significado».

Una teoría de la comprensión del lenguaje cobra una importancia capital, en la medida en que toma en consideración el contexto como elemento definidor de la pragmática. Por otra parte, traza la interdependencia que existe entre ella y la semántica, hasta el punto de que algunos teóricos quieren incluir estas dos disciplinas bajo una misma etiqueta, puesto que ambas tienen como objeto de estudio el significado, tal como sostiene Gazdar (1979).

Asimismo, Cenoz Jasone y Valencia (1996: 11) afirman que "por pragmática se entiende el estudio del lenguaje en relación al contexto". Esta definición refleja claramente la íntima relación que hay entre esta disciplina y el funcionalismo lingüístico en general, en la medida en que ambos hacen del concepto del contexto la piedra angular de sus planteamientos. El propio Malinowski (1923) atribuye un carácter pragmático al lenguaje: «el lenguaje, en su función primitiva y forma original tiene un carácter esencialmente pragmático».

El concepto del contexto es llevado hasta sus últimas consecuencias por los pragmáticos al aplicarlo no sólo a la semántica sino también al plano de la sintaxis. Este campo es el objeto de estudio de la pragmática lingüística, cuyas propuestas y postulados acerca del lenguaje se inscriben en el marco de la lingüística funcional e inciden en la interdependencia de la semántica y la gramática.

De esta manera, los postulados pragmáticos giran en torno a esa conexión de la lengua con su entorno insistiendo al mismo tiempo en el factor de situación comunicativa y en el papel del oyente en función del cual el hablante organiza la estructura fonológica, sintáctica y semántica del texto y los enunciados que se adecuan al oyente. Así, como afirma Fuentes Rodríguez (2000: 53): «Según esto, todo producto discursivo está condicionado por los componentes situacionales y por el hablante y oyente».

2. Pragmática y significado no convencional

Partiendo de la idea de que las lenguas naturales son unos códigos, como sistema de signos, los lenguajes establecen una relación arbitraria, convencional y unívoca entre el plano de la expresión (significante) y el plano del contenido (significado). Por ello, se piensa que comunicarse es codificar y decodificar información transmitida mediante los signos lingüísticos. Estas dos ideas, que gozan de mucha popularidad y prestigio entre los teóricos, a pesar de ser útiles, dibujan un esquema simplista del acto comunicativo. Así, interpretar las diferentes palabras y enunciados desde esta perspectiva puede llevarnos a serios problemas de comunicación, dado que los distintos vocablos pueden tener, en las cadenas de habla, diferente valor al que les atribuye el sistema.

Fijémonos en este texto de Voltaire (Escandell Vidal, 1993: 17):

Cuando un diplomático dice ‘sí’, quiere decir ‘quizá’: cuando dice quizá, quiere decir ‘no’: y cuando dice no, no es un diplomático. Cuando una dama dice no, quiere decir ‘quizá’; cuando dice quizá, quiere decir sí; y cuando dice si, no es una dama.

En este texto estamos ante unos usos no convencionales de la palabra *Quizá*, que puede significar *no* o *sí*. Hecho que da lugar a un importante interrogante: ¿cómo es posible que no exista una coincidencia entre lo que decimos y lo que queremos decir en algunos casos y contextos?

Para intentar responder a esta pregunta, observemos que *quizá* varía de significado en función de quién es la persona que la emite, dado que no es lo mismo que sea un diplomático o una dama; quién es el interlocutor; y cuál es la petición que recibe este *quizá* por respuesta. En este sentido, suponemos que el interlocutor es un diplomático de otro país y que la petición atañe a alguna cuestión de estado; mientras que en el caso de la dama, pensamos que el interlocutor es un caballero y que la petición es amorosa (en la época de Voltaire). Esta contextualización es la que nos permite interpretar y entender los significados exactos de las palabras. De lo contrario, es absurdo pensar, por ejemplo, que un diplomático responda con *quizá* a una oferta de tener una bebida o que la dama replique con *quizá* a una petición de un amigo sobre si está lloviendo. Por eso, la idea de que la comunicación humana funciona como código es inadecuada e incorrecta, puesto que las palabras poseen un significado literal y otro comunicativo, que entraña la intención del hablante.

Desde el punto de vista sintáctico, hay lenguas que disponen de un orden de palabras libre, como el español. No obstante, hablar de

una cierta libertad en cuanto a la organización de los elementos oracionales sólo se puede entender en términos formales. Desde el punto de vista pragmático, hay una estrecha relación sintaxis/contexto, puesto que se constata que las distintas variantes sintácticas de una oración no son intercambiables en todos los contextos. De este modo, los diferentes ordenes de palabras tienen diferentes matices semánticos desde un punto de vista comunicativo. Desde esta perspectiva, cada estructura oracional trata cada elemento oracional de manera diferente en función de la configuración semántica del enunciado: la estructura semántica se presenta como una "información nueva" y una "información compartida". Así, en *Cristina invita a Ana*, los elementos "Cristina" y "invita a Ana" se presentan, respectivamente, como un elemento compartido y otro nuevo desde el punto de vista informativo, mientras que en *a Ana invita Cristina* se da el caso inverso.

Asimismo, el significado no convencional al que esta ligada la pragmática se manifiesta en el hecho de que la interpretación de los diferentes actos comunicativos depende decisivamente del factor contexto. Esta noción vertebrada toda la teoría pragmática y abarca muchos elementos y conceptos, como el de la situación comunicativa, que nos permite descifrar todos los aspectos del significado lingüístico. Si yo encontrara un papel donde está escrito "te espero mañana donde siempre", no entendería nada ni sabría a qué se refiere, puesto que me faltaría información sobre los siguientes aspectos, que sin ellos no podría interpretar este enunciado:

¿Quién es el yo que promete esperar?

¿A quién va dirigido el mensaje?

¿Cuándo es mañana?

¿Dónde es donde siempre?

Si el papel fue encontrado en la calle, es evidente que el mensaje no va destinada a mi persona; pero, si fue encontrado sobre la mesa de mi despacho, con total seguridad soy yo el destinatario. Si es así y yo estuviera ausente una semana, sería difícil saber el día exacto de la cita, pero si hubiera salido diez minutos y al volver hubiera encontrado el papel, el día de la cita sería el día siguiente.

De esta manera, para la adecuada interpretación de los enunciados y explicar los contrastes existentes desde la perspectiva semántica y pragmática, es necesario recurrir a conceptos como interlocutor, información nueva, información compartida y contexto. En definitiva, es necesario recurrir a todos los elementos que configuran la situación comunicativa, como veremos a continuación.

2.1. Elementos de la situación y del acto comunicativos

Los elementos que integran la situación y el acto comunicativos son diversos y variopintos. Los pragmáticos suelen diferenciar en su análisis de dichos elementos entre materiales e inmateriales.

2.1.1 Elementos materiales

* **Emisor:** es la persona que emite intencionalmente una expresión lingüística en un determinado momento, sea de una manera oral o escrita. El emisor no es un simple codificador de información, sino un sujeto real con sus aptitudes cognitivas, creencias y reacciones. Además, es capaz de entablar diferentes conexiones y relaciones con su entorno. El término *emisor* es puramente pragmático y es diferente del término *hablante*, propio de la gramática.

El hablante es un poseedor de conocimientos lingüísticos abstractos, que no tienen que ser necesariamente actualizados. Mientras tanto, el emisor es el hablante que hace uso de la palabra en una situación y un momento dados, y es un papel intercambiable con él del destinatario.

***Destinatario:**

Es la persona a la que el emisor destina su enunciado y con la que intercambia su papel en un acto comunicativo dialogante. Este término es diferente del receptor, porque no es sólo un simple mecanismo de decodificación del mensaje, sino que hace referencia a sujetos. De este modo, hace referencia a la persona física a la que va dirigido el mensaje.

Asimismo, el destinatario se opone al oyente, que es todo aquél que tiene esta capacidad abstracta para entender un determinado código lingüístico. A diferencia de hablante/oyente, que se utiliza para referirse al sujeto conocedor de una determinada lengua, no puede hablarse de una correlación emisor/destinatario. Este es siempre el elegido como receptor del mensaje intencional del emisor, por lo cual no puede considerarse destinatario a un oyente ocasional o a un receptor cualquiera. En este sentido, el emisor adapta sus enunciados en función a quien van dirigidos, lo que hace que estos varían de forma.

***Enunciado**

Es el tercer componente material. Es la expresión lingüística que produce el emisor y puede tener una manifestación auditiva (oral) o visual (escrita). Este concepto pragmático alude a un determinado acto de comunicación que se elabora según unas reglas y pautas de código lingüístico, a diferencia del mensaje, que designa cualquier información que podría ser transmitida por cualquier tipo código. Así, suele considerarse enunciados a cada una de las intervenciones del

emisor, y que están enmarcadas dentro de dos pausas: como una simple interjección o un párrafo entero. No obstante, es común entre los pragmáticos considerarse enunciado la realización efectiva y concreta de una oración. De esta manera, el enunciado es considerado como la actualización de una oración emitida por el emisor en un determinado contexto. Según Escandell Vidal (1993: 34), las diferencias pueden resumirse en el siguiente esquema:

Oración	Enunciado
<ul style="list-style-type: none"> -entidad abstracta, teórica no realizada -es un concepto gramatical -unidad de la gramática -su contenido semántico depende de su estructura, no de sus usos posibles -se evalúa en términos formales: correcta o incorrecta 	<ul style="list-style-type: none"> -secuencia lingüística concreta, realizada por un emisor en una situación comunicativa -es un concepto pragmático -unidad del discurso -su interpretación depende de su contenido semántico -se evalúa en términos pragmáticos: adecuado o inadecuado

***Entorno social**

El cuarto componente material del acto comunicativo es el entorno, que se refiere al contexto espacio-temporal. Suele referirse también al contexto físico, es decir "las cosas que están a la vista o las que un signo se adhiere". El entorno influye de manera decisiva en la elección de las formas lingüísticas. Estas últimas constituyen puntos de referencia sobre los que se fundamenta su interpretación.

2.1.2. Elementos inmateriales

Conciernen las distintas relaciones que se entablan entre los elementos materiales analizados antes:

***Información pragmática (IP)**

Con este término se entiende el conjunto de conocimientos, creencias y sentimientos de un individuo en un momento dado de la interacción verbal. Son las experiencias anteriores relativas al mundo del emisor y del destinatario. La IP atañe a todo lo que tiene que ver con nuestro universo mental, desde lo más subjetivo a lo más objetivo.

Dik (1989) considera que este componente inmaterial se compone de tres subelementos:

- a- general: la experiencia con el mundo que nos rodea y nuestra visión del mundo natural y cultural.
- b- situacional: incluye el conocimiento surgido durante una interacción verbal entre emisor y destinatario.
- c- contextual: incluye el conocimiento que entrañan las expresiones lingüísticas intercambiadas.

A pesar de que la IP tiene un carácter subjetivo, los interlocutores suelen compartir grandes parcelas de información: conocimientos científicos, culturales, estereotipos, etc. Los

interlocutores intercambian una parcela de IP de diferentes dimensiones, en la medida en que cada uno tiene una hipótesis sobre la información del otro. Así, cuanto más adecuada y concreta es dicha hipótesis, más éxito tendrá la comunicación, y la información nueva debe ser identificada a partir de la información común que comparten emisor y destinatario.

Una vez terminado el acto comunicativo con éxito, la nueva información transmitida pasa a formar parte de la parcela común. De esta manera, se forma el conjunto de creencias y conocimientos compartidos. En definitiva, se forma la visión del mundo que implica la pertenencia a una determinada cultura.

***Intención**

El segundo elemento inmaterial comprende, por un lado, la relación entre emisor y IP, y entre destinatario y contexto, por otro. Es un principio regulador de la conducta, puesto que conduce al emisor a usar los recursos más idóneos para conseguir sus objetivos. El concepto intención, también, debe entenderse desde el punto de vista del destinatario, quien, para interpretar correctamente el enunciado del emisor, tiene que reconocer en este dicha intención comunicativa.

***Aspecto social**

Corresponde a la relación social que se establece entre los interlocutores por el simple hecho de pertenecer a una determinada comunidad o sociedad. El grado de relación social es muy significativa en el acto comunicativo, dado que la adecuada interpretación de los enunciados depende, en gran parte, de conocer la clase social del emisor, quien plasma su sociolecto e ideología a través de sus enunciados. De igual modo, es importante también tomar en consideración la clase social del destinatario, en función de la cual el emisor elige sus formas lingüísticas.

Para terminar este apartado, convendría subrayar el hecho de que, desde el punto de vista pragmático, el significado lingüístico adquiere una dimensión totalmente diferente de la que tiene desde el punto de vista semántico. Así, la semántica considera el signo como la asociación de un significante y un significado, y esta relación es de tipo convencional y arbitraria, como el resto del código lingüístico. No obstante, la pragmática considera que esta relación no es binaria, sino multidimensional en la que intervienen distintos elementos extralingüísticos. Asimismo, los pragmáticos sostienen que el enunciado, considerado la unidad mínima del acto comunicativo, no está gobernado por reglas convencionales del sistema. El significado oracional se regula por el principio comunicativo: conseguir un fin mediante el enunciado. Por eso, para interpretar adecuadamente las diferentes expresiones lingüísticas, hace falta, junto a los mecanismos semánticos, tomar en cuenta los factores pragmáticos; los elementos materiales e inmateriales del contexto comunicativo. En este sentido, la pragmática es funcional y no formal, puesto que se ocupa de estudiar los principios que regulan el uso del lenguaje humano en la comunicación.

3. Teorías pragmáticas

3.1. Teoría de los Actos de Habla

Es un concepto propuesto por el filósofo del lenguaje Austin (1962) con su teoría del Lenguaje corriente. Este mismo concepto es desarrollado posteriormente por Searle (1969, 1975), también un filósofo del lenguaje y discípulo de Austin. Los Actos de habla constituye una de las líneas de investigación pragmática más importantes dentro del campo de la lingüística moderna.

Partiendo del estudio del lenguaje de cada día, y a base de las nociones lógicas de verdad/falsedad, Austin clasifica los enunciados en constatativos, realizativos y fáticos. Los primeros sirven para describir estados de cosas y pueden ser evaluados como verdaderos o falsos; los segundos se usan para llevar a cabo diferentes tipos de acciones y pueden evaluarse en términos de adecuación/inadecuación porque no son descriptivos; mientras que los terceros sirven para iniciar, interrumpir o finalizar una conversación. Así, como en estos ejemplos respetivamente:

Juan se ha disculpado a su profesor

Le pido disculpas

¡Me oyes bien!

Asimismo, dentro de los enunciados realizativos, Austin (1962) distingue cinco tipos:

-Judicativos: *declaro culpable al reo*

-Ejercitativos: *te designo mi sucesor*

- Compromisorios: *prometo ser parcial*
- De comportamiento: *te felicito*
- Expositivos: *supongo que es cierto lo que se cuenta en este libro*

De este modo, desarrollando su tesis de los enunciados realizativos, Austin elabora su prestigiosa tricotomía: acto locutivo, ilocutivo y perlocutivo. El primero corresponde al aspecto fónico (emisión de sonidos), fonético (emisión de palabras) y el acto referencial (significados). El segundo acto, comprende el nivel superior, a través del cual el acto locutivo adquiere una carga de información que permite que el enunciado consiga valores semánticos, como declaración, promesa, prohibición, etc. Por último, el acto perlocucionario corresponde al efecto que el enunciado, emitido por el emisor, ejerce sobre el destinatario. Los tres tipos de actos se producen simultáneamente (Austin, 1962: 148 y ss.):

Me dijo: "dime la verdad"

Me recomendó que dijera la verdad

Me convenció de que le dijera la verdad

Por su parte, Serle (1969), continúa la línea de investigación iniciada por Austin, apostando por un modelo más desarrollado que tuvo una extraordinaria difusión en los estudios del lenguaje. Así, aparte de su estudio del lenguaje en relación con la acción, este autor añade un hecho nuevo que consiste en que "toda la actividad lingüística- y no sólo ciertos tipos de actos ritualizados- es convencional, en el sentido de que está controlada por reglas".

Searle (1969: 31) afirma que "hablar una lengua consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer afirmaciones [...], dar ordenes, plantear preguntas, hacer promesas, etc.". Así, como en estos ejemplos:

Juan fuma habitualmente

¡Juan, fuma habitualmente!

¿fuma Juan habitualmente?

Pues, así, el acto de habla es considerado como la emisión de una oración en los contextos apropiados, y constituye la unidad mínima de la comunicación lingüística, por lo cual este concepto pasa a constituir el centro de la teoría de Searle. En su análisis de la relación fuerza ilocutiva/forma lingüística (significado oracional/estructura oracional), el propio Searle considera que ambas nociones están íntimamente unidos, aunque esta relación, para muchos pragmáticos, no puede considerarse sistemática, como en el caso de los actos de habla llamados indirectos, que veremos más adelante.

De esta forma, el análisis de los actos ilocutivos ha tenido como consecuencia inmediata desdibujar las fronteras entre semántica y pragmática: la fuerza ilocutiva se convierte en un elemento constitutivo de las características sintácticas y semánticas de los diferentes enunciados. De esta manera, en su estudio de los actos de habla, Searle distingue (1969: 32) entre tres tipos:

Acto de emisión: emitir palabras, morfemas y oraciones.

Acto proposicional: referir y predicar.

Acto ilocutivo: enunciar, aseverar, mandar, preguntar, prometer, etc.

En esta línea, el significado oracional, según el propio Searle, consta de dos esenciales partes: lo que se llama "indicador proposicional", que es el contenido expresado por la proposición (unión de un referente y un predicado); e "indicador de fuerza ilocutiva", que es el sentido con que se interpreta dicha proposición. Así, un acto ilocutivo es la unión de la función de una fuerza ilocutiva y un contenido proposicional.

Posteriormente, en su clasificación de los tipos de actos ilocutivos, Searle considera (1976) que estos son cinco tipos:

-Asertivos (representativos), cuyo objetivo es convencer al oyente de que el emisor cree sinceramente en la verdad de la proposición (Hay mucha gente esperando).

- directivos: tienen el propósito de que el oyente haga algo y se realizan mediante los verbos performativos, como *pedir, ordenar, rogar*, etc. (El gobierno prohíbe a los sindicatos que se manifestaran).

-comisivos, cuyo propósito es que el hablante se comprometa a alguna acción futura (El presidente prometió reformas laborales).

-expresivos: tienen el objetivo de expresar el estado psicológico acerca del hecho expresado en la proposición (Lamento que se haya ido).

-declaraciones, cuya característica es la correspondencia entre su contenido proposicional y la realidad (Los declaro marido y mujer).

3.1.1. Actos de habla indirectos

Los actos de habla indirectos son los diferentes actos ilocutivos mediante los cuales el emisor quiere decir algo diferente de lo que su forma lingüística da a entender. Por ejemplo, las oraciones interrogativas no se usan siempre para preguntar ni las imperativas para realizar mandatos. Igual que no todas las declarativas expresan el acto ilocutivo de aserción. Fijémonos en los siguientes enunciados:

¿Podrías ayudarme?

Me gustaría que vinieras

En estos ejemplos, desde un punto de vista formal, la primera oración es una interrogativa y la segunda es una desiderativa. No obstante, ambas expresan petición– incluso mandato en la segunda– que corresponde a un acto de habla directivo. Por lo tanto, se constata que no hay una relación constante ni sistemática entre un acto de habla ilocutivo y su forma lingüística. Hecho que es considerado muy normal por parte de muchos autores, que consideran que el acto ilocutivo pertenece al plano de la semántica, mientras que los actos indirectos corresponden al ámbito de la pragmática, que se ocupa del significado no convencional de los enunciados.

Para algunos autores como Lakoff (1971), la doble interpretación de los actos ilocutivos es consecuencia de que las estructuras oracionales encierran una doble estructura profunda. Por ejemplo, *¿Puedes acercarme un poco más?* es una pregunta y una petición al mismo tiempo: se pregunta si el destinatario es capaz de llevar a cabo la acción solicitada y se pide que dicho destinatario realice la acción.

Para Searle (1975), los actos de habla indirectos son consecuencia de que las oraciones responden a condiciones necesarias para la realización del acto de habla. A estas condiciones Searle les llama "condiciones de realización feliz", que el mismo autor clasifica en condiciones preparatorias (CP), de sinceridad (CS), de contenido preposicional (CCP) y esenciales (CE).

Por ejemplo, en el caso de los actos comisivos y directivos este tipo de condiciones se especifican como sigue:

Actos comisivos:

CP: destinatario desea que emisor realice algo

CS: emisor se propone hacer algo

CCP: emisor predica un acto futuro de emisor

CE: aceptación por el emisor de la obligación de hacer algo

Actos directivos:

CP: emisor cree que destinatario es capaz de realizar algo

CS: emisor desea que destinatario haga algo

CCP: emisor predica un acto futuro de destinatario

CE: emisor intente llevar al destinatario a hacer algo

El propio Searle (1969) considera que la realización de un acto de habla indirecto "consiste en indicar la satisfacción de una condición inicial por medio de aseverar o preguntar por una de las otras condiciones".

La realización de un acto de habla indirecto mediante otro acto de habla directo se produce gracias a la información pragmática compartida por los interlocutores. En este sentido, en el caso en que una pregunta expresa un acto directivo indirecto de petición, como en *¿Puedes pasarme sal?*, hay que tener en cuenta, principalmente, los siguientes componentes contextuales:

- El emisor me pregunta "¿Puedes pasarme sal?".
- Suponemos que su comportamiento es cooperativo con una determinada intención comunicativa.
- El contexto del acto comunicativo indica que no hay interés en mi habilidad para pasar la sal.
- El emisor sabe que mi respuesta a la pregunta es "sí".
- Se sabe que en la mesa se pasa sal (información compartida).
- Por lo tanto, su enunciado no debe ser una simple pregunta sino una petición.

De esta manera, vemos que lo que aparece, a primera vista, un acto ilocutivo de pregunta acaba siendo una petición. Igual pasa, también, en los siguientes enunciados cuyos actos ilocutivos son diferentes de lo que su forma lingüística expresa:

¿Podrías estar un poco más callado? (petición).

Tú puedes estar un poco más callado (petición, orden).

Puedes marcharte ahora (petición, orden, permiso).

Deberías marcharte inmediatamente (petición, orden).

Espero que no lo hagas (petición, orden).

Intentaré esforzarme más el próximo curso, profesor (promesa).

Necesito que hagas esto, Enrique (petición, orden).

Te aconsejo que no me acerques (amenaza).

Debes ser más educado con tu madre (petición, orden).

Quisiera que marchases ahora (petición, orden).

Pero, ¿cómo se te ha pasado por la cabeza hacerlo? (reproche).

¿Eres capaz de alcanzar el libro que está encima del estante?
(petición).

¿Tienes cambio de veinte duros? (petición).

3.2. El principio de cooperación de Grice

La teoría conocida como principio de cooperación de Grice (1975) explica cómo, en el seno una teoría lingüística como la pragmática, tienen lugar una infinidad de significados posibles de enunciados y de interpretaciones de los oyentes. Esta teoría estudia el resultado final de la emisión de enunciados en marcas conversacionales, independientemente de las condiciones de la verdad del mensaje emitido. Asimismo, este concepto consolida la idea de que es necesario incluir el contexto extralingüístico en la interpretación de los diferentes enunciados, además de que la conversación no puede analizarse sin acudir a factores contextuales.

En su análisis de la conversación Grice parte de que los hablantes suelen adoptar una conducta y actitud cooperativas en la interacción verbal, impuestas por el carácter social del lenguaje. De este modo, hay un interés de los interlocutores para cooperar por el

buen funcionamiento de la conversación, lo que les lleva a asumir lo que se denomina "negociación del papel" tomando medidas para aclarar su contribución en el acto del habla. Esta interacción mediante el lenguaje es la que les concede a los interlocutores la sensación de sociabilidad y la comunicación se convierte en un elemento básico del intercambio lingüístico, que adquiere un carácter fático (es decir el objetivo del intercambio lingüístico es básicamente establecer el contacto social).

Así, el lenguaje fático es una de las manifestaciones explícitas de la actitud cooperativa del ser humano, hasta tal que cuando un interlocutor no responde a una iniciativa fática, la descortesía es más palpable que en otras situaciones o tipos de intercambios conversacionales.

Para Grice, la conversación es un esfuerzo cooperativo donde los interlocutores reconocen un propósito y una dirección aceptada y acordada mutuamente, en la que ellos establecen líneas de actuación conjunta, desarrollando los temas que más les interesan. Cuando estas líneas se interrumpen, la consecuencia es que la conversación entra en una fase conflictiva que provoca una drástica ruptura del diálogo.

La actitud cooperativa de los hablantes implica un mínimo de cortesía y respeto de las reglas del juego, de manera que hay unos turnos de palabra que rigen el buen desarrollo del intercambio comunicativo. Por eso, para Grice la realidad comunicativa se rige por principios sociales, que tienen que cumplirse para garantizar la efectividad comunicativa. Estos principios se desdoblan en una serie de máximas que los interlocutores deberían cumplir como reglas conversacionales y que el propio Grice las clasifica en cuatro tipos:

Máxima de cantidad: se relaciona con la cantidad de información que se proporciona y se compone de las siguientes sub-máximas:

- 1- "haga su contribución muy informativa como se requiere".
- 2- "no haga su contribución más informativa de lo que se requiere".

Máxima de calidad: "intente que su enunciado sea verdadero".

Tiene dos sub-máximas:

- 1- "no diga lo que cree que es falso"
- 2- "no diga aquello que no pueda demostrarse"

Máxima de relevancia, que contiene una única máxima:

"proporcione la información que sea o crea de mayor interés e importancia para el oyente"

Máxima de modo: "sea claro" y tiene las siguientes sub-máximas:

- 1- "evite la oscuridad de la expresión"
- 2- "evite la ambigüedad"
- 3- "sea conciso"
- 4- "sea ordenado"

Para Gazdar (1979), la primera de las sub-máximas de modo instruye a los hablantes y oyentes a interpretar la lengua para tener un punto de encuentro. La segunda enseña a no usar expresiones ambiguas, y si esto pasa, le asignan una misma lectura. La tercera sub-máxima de modo, según el propio Gazdar (1979), por una parte, instruye a los hablantes a elegir la expresión más breve y, por otra, a los oyentes a asignar a una expresión larga una interpretación distinta de la expresión breve y a usar ambas indistintamente cuando

son sinónimas. Por último, la cuarta sub-máxima de modo enseña a los oyentes a interpretar dos partes de enunciados unidos por conectores, como en *Juan entró a casa y se duchó*.

Por su parte, Leech (1983) destaca las características de las diferentes máximas conversacionales de Grice y las resume en las siguientes:

- Se emplean variablemente
- Se aplican en grados variables
- Pueden estar en conflicto unas con otras
- Pueden contravenirse sin merma del tipo de acto comunicativo

Asimismo, Leech (1983) considera que la cuarta sub-máxima de las máximas de modo (sea ordenado) no pertenece al Principio de cooperación, sino a la retórica del texto. Ella no se relaciona con lo que se comunica, sino más bien cómo debe comunicarse lo que se comunica, como en las oraciones de causa-efecto, que son el ejemplo más representativo de los enunciados ordenados o también en enunciados donde la conjunción y denota adición o posterioridad:

Cogí la llave y abrí la puerta (consecuencia)

Ellos plantaron una bellota y creció (consecuencia)

Juan es rubio y su mujer morena (adición)

Llegamos a la ciudad y damos un paseo (posterioridad).

3.2.1. Implicaturas convencionales y conversacionales

El concepto de implicatura obedece a la idea de que el hablante desobedece conscientemente las reglas conversacionales, porque no quiere cumplir el Principio de cooperación en alguna de sus máximas. Esto pasa cuando el emisor tiene la intención de aportar alguna información suplementaria al significado literal del enunciado.

De esta manera, cuando el sentido final del enunciado difiere de lo que sus palabras significan o, en palabras de Grice, el significado implícito difiere del contenido lógico, el resultado es una implicatura.

Según el propio Grice, las implicaturas las hay de dos tipos:

Convencionales y no convencionales. Las primeras son las que se derivan directamente del significado de las palabras del enunciado y están ligadas directamente al aspecto semántico, como en el siguiente enunciado:

Juan vive en el campo, pero es feliz (implicatura convencional: *aunque Juan vive en el campo es feliz*)

Tengo que viajar mañana (implicatura convencional: *estoy obligado a viajar mañana*)

Es flaco pero fuerte (implicatura convencional: *los flacos son débiles físicamente*)

Este año hace frío (implicatura convencional: *el año o los años anteriores no hizo frío*).

Por fin *Pedro dejó de fumar* (Pedro le ha sido difícil dejar de fumar)

María logró terminar la carrera (implicatura convencional: *a María le costó acabar la carrera*).

No fue yo el que difundió la noticia (implicatura convencional: alguien difundió la noticia).

3.2.1.1. Implicatura convencional y presuposición

Hablar de implicaturas convencionales nos lleva a aludir a otra importante noción pragmática, la presuposición. La relación que hay entre ambos conceptos es muy íntima y estrecha, hasta tal que algunos autores, como Fillmore (1976), las consideran las caras de la misma moneda. A este respecto afirma (Fillmore, 1976: 91) que las presuposiciones son “aquellas condiciones que deben satisfacerse para que el acto de habla propuesto sea apropiado a las circunstancias”. Entre los tipos de presuposiciones está las denominadas de existencia, mediante las cuales emisor y hablante conciben sus referencias como entidades existenciales, como en *el niño esta jugando*, donde se presupone que *el niño* existe.

Desde el punto de vista de la lógica filosófica (Strawson, 1952: 175) la presuposición es definido como “suposiciones de un enunciado en cuanto condiciones que le otorgan un valor de verdad”. De ahí que este concepto se asocia al significado literal de las expresiones lingüísticas y es canalizado en términos de verdad y falsedad. En este sentido, Keenan (1971) considera que la presuposición es el conjunto de condiciones que se deben reunir para que un enunciado o una oración tengan sentido literal.

En este sentido, la presuposición, igual que la implicatura convencional, está relacionada con el significado convencional del lenguaje constituyendo la información de fondo de esta. Dicho de otra manera, la presuposición es nuestra visión del mundo, el conjunto de supuestos y creencias de los

interlocutores en un acto comunicativo, en definitiva, nuestra cultura. De esta forma, en un enunciado como *Juan regala un libro a María* se presupone que *Juan* conoce a *María* y que son amigos por eso le regala un libro. A pesar de que las diferentes lenguas tienen muchos puntos comunes en su conceptualización de la presuposición, existen diferencias entre una cultura y otra. Por ejemplo, el concepto de pecado difiere entre la cultura islámica y la occidental: beber alcohol de manera moderada no constituiría un pecado en España, a diferencia que en Marruecos.

Por lo tanto, el acto de presuposición constituye el conocimiento previo y compartido que se da por supuesto y la base sobre la cual los participantes fundamentan sus referencias semánticas en la interacción lingüística.

Por su parte, Grice (1975) distingue entre una presuposición semántica y otra pragmática. La primera se define en términos lógicos. La pragmática comprende, principalmente, el conocimiento compartido por los interlocutores, o lo que se conoce por la información pragmática a la que hemos hecho referencia previamente.

La presuposición pragmática se define sobre la base de la relación entre el enunciado y su contexto de emisión con sus elementos materiales e inmateriales. Estos son las condiciones situacionales y culturales. En este sentido, la presuposición pragmática comprende estos principales elementos:

- a) Creencias de los interlocutores
- b) Clase de relaciones sociales entre los participantes en el acto comunicativo
- c) Edad y sexo

- d) Parentesco, relaciones generacionales entre los participantes implicados en la enunciación
- e) Presencia o ausencia de ciertos objetos en el ambiente físico de la enunciación
- f) Localización relativa a los participantes y las propiedades semánticas y unidades de los enunciados

Por eso, las presuposiciones pragmáticas, a diferencia de la implicaturas no convencionales– que veremos a continuación– se definen en términos de verdad y falsedad.

3.2.3. Implicatura no convencional

El segundo tipo de implicaturas de Grice son las denominadas no convencionales, y son las que se derivan del efecto cooperativo que se produce en los intercambios conversacionales. Estas implicaturas se dividen en dos clases:

No conversacionales: tienen lugar cuando se violan principios comunicativos de naturaleza moral, estética o social.

Conversacional: se producen cuando se violan las máximas de Principio de cooperación. A su vez se clasifican en generalizadas y particularizadas. Las primeras dependen directamente del contexto de la enunciación, mientras que las segundas no dependen directamente de él.

A pesar de que esta última clase de implicaturas son consecuencia de la violación del Principio de cooperación de Grice, ellas guardan una relación compleja con sus máximas. Estos tipos de relaciones tienen tres aspectos:

- 1- Hay implicatura, pero no hay violación aparente de la máxima:

Es el caso en las implicaturas conversacionales generalizadas. Por ejemplo, en *Pepe tiene dos hijos* la implicatura conversacional generalizada es *Pepe tiene exactamente dos hijos*, no tres, no cuatro. Igual que en *Es posible que Pepe haya perdido el tren* donde la implicatura generalizada es *Es posible, pero no seguro, que Pepe haya perdido el tren*.

2- Hay implicatura y se infiere que se viola una máxima para evitar un conflicto con otra. El caso más habitual es infringir la máxima de cantidad a favor de la de calidad:

3-

a) *¿A qué hora es la película?*

b) *A media tarde*

En (b) se infringe la máxima de cantidad al dar menos información de la requerida y no proporcionar los datos solicitados por (a). Este último puede pensar que, o bien (b) no quiere colaborar, o bien no quiere cooperar de la manera requerida por (a). Por consiguiente, se produce un conflicto entre la máxima de cantidad y la de calidad que se resuelve a favor de esta última, puesto que (b) en su respuesta dice la verdad aunque sea a medias para preservar la segunda máxima a costa de la primera.

4- Hay implicatura por incumplimiento de alguna máxima:

-de cantidad: como acabamos de ver en el ejemplo anterior, cuando el hablante da menos información de la requerida infringe esta máxima. Así, como en este otro ejemplo:

a) *¿A qué hora empieza la reunión?*

b) *A media mañana*

El segundo aspecto de no cumplir con la máxima de cantidad es proporcionar más información de la necesaria en los actos comunicativos, como en esta respuesta de (b) a (a):

(a) *¿Quieres ir a ver el partido?*

(b) *Esta tarde tengo muchas cosas por hacer. Quizá visite a mi hermano*

A veces, este caso de infringir la máxima de cantidad tiene lugar porque el hablante opina que su información es mucho más relevante de lo que su destinatario cree.

-De calidad: el incumplimiento de esta máxima lleva a fenómenos como ironía (*iBonita camisa me has comprado, ¡Qué rápido eres!*) o imagínense una situación en que un estudiante le contesta a su compañero de la siguiente manera:

a) *He tardado en resolver un problema de matemáticas una semana*

b) *¡Eres un genio de algebra!*

Asimismo, la hipérbole constituye un caso del incumplimiento de la máxima de calidad (*Eres la más grande del mundo*), como la metáfora (*Eres un león, Está hecho una pantera*). Respecto al incumplimiento de la segunda sub-máxima de calidad, el ejemplo más representativo de ello son las insinuaciones, como en los siguientes ejemplos, donde el hablante insinúa que los negocios de Juan son sucios en (1) y b contesta con una insinuación (Juan tiene malos amigos) en el ejemplo (2):

Ej. 1

Juan está gastando mucho dinero últimamente; ya es norma: el dinero que se gana fácilmente, se gasta fácilmente.

Ej. 2

¿Qué tal le va a Juan en la escuela?

La verdad, no muy bien, las malas compañías son peligrosas.

Como suele pasar, el hablante en su intento de preservar esta sub-máxima recurre a expresiones del tipo *me parece, creo, en cierto modo, etc.*

-De relevancia: su incumplimiento tiene lugar cuando el hablante emite un enunciado que no tiene relación con el contexto de habla, pero con un determinado mensaje relevante:

¿Puedes decirme la hora?

Bueno, el lechero ya ha venido (la hora es la que suele llegar el lechero).

a) *¿Habrá cerrado la panadería a esta hora?*

b) *Veo a un vecino pasar con una barra (la panadería esta abierta)*

(En una estación de tren):

a) *¿A qué hora tienes el tren?*

b) *Tengo que levantarme (La hora de la salida del tren es ahora)*

El caso extremo de infringir la máxima de relevancia se da cuando se cambia radicalmente de tema de conversación en un acto comunicativo por parte del emisor para inferir a su destinatario que no quiere que otra persona escuche su mensaje. Así, como en este ejemplo:

- a) *¿Qué tal te fue el examen?*
- b) *¡Qué sol tan espléndido hace!*

-De modo: esta máxima se desobedece principalmente al emitir expresiones oscuras retóricas o no claras, como en estos ejemplos:

Ej.1

- a) *¿Has comprado comida?*
- b) *Lo he intentado (no he podido comprar la comida por algún motivo).*

Ej. 2 (cumpleaños del hijo)

Madre) Tengo que ir a por eso que tú sabes

Padre) Sí, ve tranquila, yo ya tengo lo mío

Hijo) ¿Se puede saber de qué habláis?

(eso=tarta, lo mío=regalo).

A veces, la ruptura de esta máxima puede ser aceptada por el interlocutor si opina que la información es relevante e importante:

- a) *¿Cómo os conocisteis tú y tu mujer?*

b) *Bueno...Esta es una larga historia.*

a) Bien, no tengo que ir a ninguna parte, así que oigámosla

Asimismo, las citas textuales son un claro ejemplo del incumplimiento de la máxima de modo, y el emisor al no encontrar palabras adecuadas para su enunciado, emite expresiones fáticas: *bueno, quiero decir, espera un segundo, etc.*

Finalmente, cabe subrayar que a veces las implicaturas no son resultado del incumplimiento de una sola máxima sino de dos, incluso de tres. En el ejemplo 1 el contenido implícito es resultado de la violación de la máxima de modo (ambigüedad) y de la relevancia, mientras que en el ejemplo 2 asistimos a la transgresión de las máximas de cantidad (mucha información), de relevancia (aparentemente sale del tema de la conversación) y de modo (ambigüedad):

Ej.1:

a) *¿Sabes dónde está el asado?*

b) *No sé, pero el perro está contento*

Ej.2

a) *¿Hace tu marido los deberes domésticos?*

b) *Y, pobre, trabajando como diez horas al día...llega muy cansado que me gusta que tenga todo preparado cuando llegue. Yo soy una mujer tradicional, ¿sabes?, así me educaron mis padres...así es la vida.*

3.2.3.1. Características de las implicaturas convencionales y conversacionales

Implicaturas convencionales:

- a- No cancelabilidad: las implicaturas convencionales son no cancelables, puesto que no se le puede añadir un segmento que les anule. Por ejemplo en *Juan vive en el campo, pero es feliz, esto dicen*, al añadir el segmento "esto dicen" no anula la implicatura.

- b- Deducibilidad lógica: las implicaturas convencionales son lógicas porque dependen del significado literal de las palabras. Por eso, su contenido expresado se relaciona con lo que se dice y no con lo que se quiere decir (significado explícito), como en *No fue yo quién difundió la noticia (fue otro quién difundió la noticia)*.

- c- Separabilidad: también, las implicaturas convencionales no dependen del contenido expresado y al usar una expresión diferente con el mismo valor de verdad la implicatura desaparece. Por ejemplo, al sustituir "pero" con "y" en *Juan vive en el campo, pero es feliz*, el significado cambia: *Juan vive en el campo y es feliz* (Juan es feliz porque vive en el campo).

Implicaturas (no convencionales) conversacionales :

- Cancelabilidad: las implicaturas conversacionales son cancelables, puesto que se le puede añadir un segmento que les anule, como en el caso de "temprano" en *Bueno, el lechero ha venido "temprano"*.

-No deducibilidad lógica: las implicaturas conversacionales no son lógicas porque dependen de lo que se quiere decir y no de lo que se dice (significado implícito):

a) *¿Qué tal te fue el examen?*

b) *¡Qué sol tan espléndido hace!*

-No separabilidad: Las implicaturas conversacionales son no separables en la medida en que puedan tener diferentes variantes sintácticas, porque dependen del contenido expresado. Por eso, el uso de sinónimos en estos enunciados no afecta a las implicaturas. Así, como en este ejemplo donde la implicatura resulta del incumplimiento de la máxima de relevancia en el primero y de la máxima de modo en el segundo:

El lechero → ha venido

→ está aquí

→ ha llegado

La hora es la a la que llega el lechero (implicatura)

Juan trató de saltar los 2.5 m

Juan intentó saltar los 2.15 m

Juan probó saltar los 2.15 m

Juan no superó el listón (implicatura).

3.3. El principio de cortesía

Para muchos pragmáticos, es sorprendente que Grice no haya integrado una máxima de cortesía en su Principio de Cooperación. "Sea usted cortés" constituiría todo un tipo de máxima estética, social

y moral, que los interlocutores suelen cumplir en los intercambios comunicativos.

Si las máximas conversacionales se relacionan con las intenciones del habla, ¿cómo se puede cooperar satisfactoriamente si no cumplimos la máxima de cortesía? Interrogante que llevó a autores como Leech (1983) o Brown y Levinson (1987) a formular lo que se conoce por *el principio de cortesía*, que tiene como objetivo mantener el equilibrio social y las relaciones amistosas que hacen que los participantes en el acto comunicativo sean cooperativos.

De este modo, cooperación y cortesía son considerados como las caras de una misma moneda y están al mismo nivel en cuanto a la importancia interactiva en las conversaciones: ambos guían la comunicación lingüística hacia un camino fructuoso.

3.3.1. El modelo de Brown y Levinson

Para explicar las estrategias de cortesía Brown y Levinson (1987) se sirven del concepto clave de "imagen pública", que durante la interacción verbal puede mantenerse o perderse, puesto que es vulnerable. De esta manera, en los actos comunicativos, cada participante intentará conservar dicha imagen, haciendo uso de la cortesía para no dañarla.

Según los propios Brown y Levinson, la imagen es considerada universal, aunque los procedimientos para expresar cortesía varían de una cultura a otra. De esta manera, para estos autores hay dos tipos de imagen pública:

*Negativa: comprende el deseo de que las intenciones de los hablantes se realicen por los interlocutores, como es realizar un orden, una petición, etc.

*Positiva: corresponde al deseo de que las intenciones de los hablantes sean aceptadas y aprobadas por parte de los interlocutores.

Así, ante el dilema de la amenaza para la imagen del hablante que supone la realización de un acto de habla, por una parte, y el deseo de que el destinatario realice alguna acción concreta, por otra, se opta por la cortesía como estrategia comunicativa. Con ello, el hablante busca mitigar la imposición de un acto lingüístico sobre el destinatario, por un lado, y conseguir la aprobación de los demás, por otro. En el primer caso, la cortesía es negativa, y en el segundo caso es positiva. Dicho de otra manera, hay dos tipos de cortesía:

Negativa: la que se utiliza para compensar la posible agresión de los actos correspondientes a la imagen negativa del oyente.

Positiva: corresponde a los actos agradadores de la imagen del emisor.

Por lo tanto, en toda interacción comunicativa hay que considerar cuatro grupos de actos que amenazan tanto la imagen negativa como la la positiva de los interlocutores. Estos actos se clasifican como sigue:

- Actos que amenazan la imagen negativa del emisor: promesa, compromiso, oferta, etc.

-Actos que amenazan la imagen negativa del destinatario: orden, prohibición, petición, etc.

-Actos que amenazan la imagen positiva del emisor: autocrítica, confesión, etc.

-Actos que amenazan la imagen positiva del destinatario: sarcasmo, insulto, etc.

3.3.2. El principio de cortesía de Leech

Con este principio, leech (1983) completó el principio de cooperación de Grice, introduciendo las tres escalas para medir el grado de cortesía de los diferentes actos de habla:

1-Coste-beneficio

Este parámetro obedece a la idea de que a mayor beneficio para el destinatario le corresponde mayor grado de cortesía: *Sírvete otro pastel*. También, a mayor coste para el destinatario, menos cortesía: *Prepara la comida*. Así, mientras la amenaza es un coste para el oyente, la promesa es un beneficio para él.

2-Direccionalidad-indireccionalidad

Se expresa a través de recursos lingüísticos, como las estructuras sintácticas y formas verbales: al modo indirecto le corresponde más cortesía, como en *¿Podrías pasarme sal?*; mientras que al modo directo menos cortesía: *Pásame sal*.

3-Opcionalidad

Este concepto corresponde al hecho de que una misma expresión lingüística puede tener interpretaciones pragmáticas diferentes. Estas interpretaciones, dependiendo del factor contexto, indican mayor o menor cortesía. A modo de ejemplo, un enunciado interrogativo puede ser extremadamente descortés como en el caso de expresar ironía, como en *¿Te esfuerzas mucho?* (contexto 2) o, por el contrario, muy cortés (contexto 1):

Contexto 1 (conversación entre dos alumnos compañeros y b ha conseguido aprobar el examen):

a: *¿Cómo te ha ido el examen?*

b: *Muy bien, saqué un ocho sobre diez*

a: *¿Te esfuerzas mucho?*

Contexto 2 (conversación entre dos compañeros y en este caso b suspendió el examen):

a: *¿Cómo te ha ido el examen?*

b: *Muy mal, saqué un cuatro sobre diez*

a: *¿Te esfuerzas mucho?*

3.3.3. Cortesía y actos de habla

Algunos actos de habla, sobre todo los directivos como orden, petición, prohibición, etc. son intrínsecamente amenazadores de la imagen pública. Por esta razón, los hablantes recurren a mecanismos para atenuar la fuerza ilocutiva de este tipo de actos de habla. Para ello, el emisor dispone de cinco variantes de atenuación, según Brown y Levinson (1987):

- 1- Mecanismo directo, en el que no existe intención de mitigar los efectos del acto directivo como en *Pásame sal*. Para Leech (1983) este mecanismo es descortés, pero el grado de cortesía de un acto directivo depende también del contexto. Si este enunciado se emite en un entorno familiar, la descortesía desaparece completamente.

- 2- Estrategia indirecta con cortesía positiva, como en *¿Qué tal si nos lo comemos todo?* donde el uso de la primera persona plural tiene un efecto atenuante, en la medida en que expresa cierta solidaridad del emisor. La muestra de solidaridad tiene como objetivo preservar la imagen positiva del hablante.
- 3- Mecanismo indirecto con cortesía negativa, como en *¿Podrías devolverme el dinero, por favor?*, donde el uso de la cortesía atenúa la amenaza potencial.
- 4- Mecanismo encubierto: es el acto indirecto que deja margen al destinatario para actuar de la manera más conveniente, puesto que la intención del hablante es oculta. En un enunciado como *Está muy oscuro* el oyente tiene diferentes opciones para cumplir el deseo del emisor: encender la luz, descorrer las cortinas, subir la persiana, etc.
- 5- Abstenerse de optar por ninguna estrategia de cortesía, para evitar poner en peligro la imagen pública tanto del emisor como del destinatario. En este caso, las expresiones se sitúan a medio camino entre cortesía y descortesía, como cuando alguien pide al destinatario que le devuelva su libro prestado emitiendo un enunciado como *Me quedo sin mi libro entonces* (No quiero agobiarte, pero tienes que devolverme mi libro).

Por otro lado, Leech (1983) sostiene que la clasificación de los actos de habla y su grado de cortesía debe tener en cuenta las variaciones de tipo contextual y cultural. Como hemos visto antes, según el principio de cortesía de este autor, toda acción que suponga un esfuerzo para nuestro interlocutor es descortés (una orden, una petición, un ruego, una exigencia, etc.). En cambio, será cortes todo acto que implique un beneficio para nuestro destinatario. De acuerdo

con este planteamiento, leech (1983) clasifica los actos de habla en cuatro grupos diferentes:

-actos cooperativos, que están en conflicto con la cortesía (orden, petición, etc.).

-actos sociables, que apoyan la cortesía (agradecimiento, felicitación, etc.).

-actos indiferentes, que ni apoyan la cortesía ni entran en conflicto con ella (informar, afirmar, etc.).

-actos conflictivos, que atentan contra las buenas relaciones sociales (amenazar, acusar, insultar, etc.).

3.3.4. Cortesía y actos de habla en español

Para muchos estudiosos, como Haverkate (1994), en español hay una tendencia a optar por la cortesía positiva, dado que en la cultura española, al igual que la mediterránea, abunda el uso de expresiones añadidas, como "gracias", "por favor" "sino hay molestia", etc. en un sentido más fático, donde los participantes en un acto comunicativo buscan la aprobación social. Hecho que justifica también el uso frecuente de fórmulas de felicitación, como "enhorabuena" o "felicidades" incluso en contextos donde menos corresponden. Por ejemplo, a los jugadores de un equipo de fútbol que cayó eliminado en alguna competición o a una persona que no logró aprobar el examen, se les puede dedicar estos cortesés enunciadados:

Felicidades por haber luchado hasta el último momento

Enhorabuena por haber insistido hasta el final para conseguirlo

Desde un punto de vista comunicativo, la preferencia por la cortesía positiva se debe a que los interlocutores son tolerantes a la intromisión en su territorio, lo que engendra más solidaridad y sociabilidad entre los miembros de la misma comunidad:

Gracias por haberme avisado

Coge el pastel, por favor

La tolerancia a la intromisión en el territorio ajeno en una cultura como la española se manifiesta, muchas veces, en los consejos que los interlocutores se intercambian en la interacción comunicativa. Los consejos son muy frecuentes en las situaciones de habla, hasta tal que los interlocutores los eligen como una estrategia comunicativa de cortesía positiva, que contribuye de manera eficaz a la cohesión y cooperación sociales. Por lo tanto, ante una mínima manifestación de necesidad de apoyo por parte del emisor, el destinatario opta por el consejo mostrando un comportamiento solidario:

a) Estoy muy mal de la garganta

b) ¿Quieres que te recomiende una receta de infusiones?

La muestra de solidaridad en la cultura española tiene su punto culminante en el hecho de que a una petición del emisor que el destinatario no puede cumplir la sensación de descortesía es real. Es por esta razón que, en los actos comunicativos, el destinatario recurre a la justificación como método para aliviar el posible efecto no

colaborativo que se deriva de no haber respondido a la voluntad del emisor. Así, como en este ejemplo:

a) ¿Tienes un cigarro?

b) Yo es que he dejado de fumar

En cambio, en otras culturas como las anglosajonas se inclina más por el uso de expresiones de cortesía en su versión negativa. Es decir, expresiones como "gracias" y "por favor", etc. se usan más cuando se necesitan realmente, lo que concede más valor al distanciamiento social. Así, como en estos ejemplos de actos directivos:

¿Me puedes traer un café, por favor?

¿Me sacas el billete, por favor?

Tranquilízate, por favor

Asimismo, desde un punto de vista intercultural, las clases socioeconómicamente menos acomodadas se inclinan más por la cortesía positiva, favoreciendo los lazos de solidaridad de grupo cuando la alta clase se muestra más propensa al distanciamiento interpersonal.

3.3.4.1. Cortesía y actos asertivos

En español la cortesía en los actos asertivos suele expresarse en numerosos casos mediante el denominado alorrepetición, que se

refiere a la repetición de una parte del discurso del interlocutor. La alorrepitición es una muestra del acuerdo total del destinatario con la afirmación del emisor, por lo cual estamos ante un caso de cortesía positiva. Así, como en este ejemplo:

- a) *Este libro es una parte de mi infancia. Esto se nota claramente; hay tantísimo sentimiento y dolor en el libro*
- b) *Esto se nota claramente*

Asimismo, las expresiones asertivas en español se caracteriza por el uso frecuente de modalizadores con sentido de cortesía positiva. Desde un punto de vista de la función social del lenguaje, el uso de modalizadores denota una cierta modestia y moderación a la hora de llevar a cabo actos sobre todo asertivos, como los que van introducidos por “Yo creo que”, “Me parece” o “Es lógico”:

- Yo creo que es una persona liberal*
- Me parece que no es justo lo que hacen*
- Es lógico que los trabajadores se declaren en huelga*

3.3.4.2. Cortesía y actos directivos

En los actos directivos, la cortesía negativa suele expresarse a través de diminutivos, como en los ejemplos (a), (b) y (c), mediante también estructuras modales, como en los enunciados (d) y (e) o usando un acto de habla indirecto (f):

- (a) *Dame un poquito*
- (b) *Tengo una preguntita*
- (c) *Me trae un vasito de agua si es amable*
- (d) *Me puedes prestar el libro*
- (e) *Me podrías hacer un favor*
- (f) *¿Te lo vas a comer todo?*

Asimismo, ante la inminencia de un acto amenazador en las interacciones lingüísticas, los hablantes optan por el uso de expresiones de cariño o elogio cuyo objetivo es preparar al destinatario ante el probable efecto negativo que determinados enunciados puedan tener sobre el acto comunicativo. Igual que en este ejemplo:

Los que normalmente entendéis de arte, no es que sea una mala obra de arte, ¿Tú me entiendes, no?

Del mismo modo que en el caso de elogio, suelen usarse expresiones para prever la reacción negativa del oyente en un acto comunicativo con alta dosis de amenaza para la imagen pública del emisor:

Yo no te quiero agobiar, pero quiero que me digas la verdad

Perdona la molestia, pero necesito que me devuelvas el libro

Siempre en relación con las expresiones introductorias, en español es frecuente el uso de segmentos como "Que me he

acordado”, “Que me he dado cuenta”, “Supongo”, “Me imagino”,...etc. El uso de estas expresiones denota un cierto matiz de cortesía negativa a través de la cual el emisor pretende atenuar la agresividad de los actos de habla directivos, como en estos ejemplos:

Que me he acordado que me tienes que devolver el libro

Que me he dado cuenta que debes terminar la tarea

Supongo que me lo envías mañana

Me imagino que tienes que venir la semana que viene a la reunión

3.3.4.3. Cortesía y actos expresivos

La expresión de cortesía en los actos de habla expresivos tiene su imagen más representativa en la manifestación reiterada de agradecimientos:

Gracias por el regalo

Te agradezco que vayas conmigo

Muchas gracias por haber llamado

La cortesía expresiva es positiva, puesto que el objetivo del emisor en este tipo de actos es reforzar y preservar su imagen social. Dicho objetivo tiene su punto culminante en la expresión de cumplidos que, en la cultura española, tienen como finalidad transmitir elogio y aprecio cuyo efecto perlocutivo refuerza la imagen positiva del oyente. En cambio, en otras culturas como las

anglosajonas el cumplido es considerado como una forma de hipocresía social. De este modo, el cumplido prototípico en español es el piropo que es íntimamente ligado a determinados marcos socioculturales.

Como ejemplos del piropo en español, este tipo de enunciados:

¡Qué guapa estás!

¡Qué bien te queda el traje!

¡Qué buen aspecto tienes!

¡Qué manos tienes para la pintura!

En esta misma línea de expresar un cumplido, la manifestación del acuerdo total con lo dicho por el emisor constituye un acto de cortesía positiva por parte del destinatario, que busca así la interacción y coherencia sociales. Este es el caso también cuando el oyente manifiesta su desacuerdo ante una autocrítica por parte del emisor. Así, como en estos ejemplos respectivamente:

a) *¿Te gusta la comida?*

b) *¡Claro que me gusta!*

a) *¿Te parece bien que salgamos un rato?*

b) *Cuando quieras*

a) *Es que he hecho un mal trabajo*

b) *¡Oye que no!*

3.4. Teoría de la relevancia

Es una teoría expuesta por Sperber y Wilson (1986) en un libro publicado en 1986 y titulado *Relevance. Communication and cognition*.

Aunque al principio no fue bien recibida, este modelo ha venido ganando aceptación entre los pragmáticos en los últimos años, y, hoy en día, es considerada una de las teorías más influyentes en el ámbito de pragmática.

A pesar de que está inspirada en el principio de cooperación de Grice, la teoría de relevancia no puede considerarse como una continuación de este, puesto que propone una manera diferente de aplicar el proceso de la comunicación lingüística y explica todos los actos de habla a partir de este concepto.

En la elaboración de la teoría de relevancia, Sperber y Wilson (1986) parten de la premisa de que en la interacción lingüística somos cooperativos porque tenemos una recompensa, que es el conocimiento del mundo. Estos conocimientos reciben el nombre de "efectos cognitivos", que son una modificación o enriquecimiento de nuestra realidad o mundo exteriores. En consecuencia, los interlocutores, esperando cada uno del otro ser relevante, intentan no exigirse un gran esfuerzo en la interpretación de las expresiones lingüísticas.

En este sentido, en nuestro entorno cognitivo, hay una información accesible (conocida) y otra totalmente desconocida, que exige un gran esfuerzo de interpretación. La información antigua sirve de punto de partida para la información nueva, que es la más importante, ya que produce un efecto multiplicador con menos coste de procesamiento. Por eso, la relevancia de las expresiones lingüísticas no es un concepto absoluto, sino que se presenta en

diferentes grados y se mide a base de la relación entre “efectos cognitivos” y coste de interpretación o procesamiento:

$$\text{Relevancia} = \frac{\text{Efectos cognoscitivos}}{\text{Esfuerzo de procesamiento}}$$

Para Sperber y Wilson, lo que quiere comunicar el hablante está determinado por su intención de ser relevante. Con esto, estos dos autores quieren llegar muy lejos y explicar la comunicación a través de un principio cognoscitivo universal, que a diferencia de las máximas de Grice (1975) ni se viola ni se guía. Es por eso, para Sperber y Wilson, la pragmática es una teoría de interpretación de los enunciados en que el concepto “inferencia” tiene un papel fundamental en este proceso basado en un contexto psicológico situacional e inmediato¹.

Para Reyes (1995) “la inferencia es un proceso de razonamiento deductivo. Se parte de ciertas premisas para llegar a una conclusión que se sigue lógicamente de esas premisas”. De esta manera, lo importante en la interpretación de los diferentes actos comunicativos es cómo seleccionamos las premisas para llegar a la información

¹ Según la teoría de Relevancia, lo importante es el contexto psicológico y no el sociocultural o discursivo, a diferencia del caso según el principio de cooperación de Grice (1975). Es decir, los efectos cognoscitivos y las implicaturas son resultado de la percepción inmediata de la situación y de la información instantánea compartida entre emisor y destinatario.

relevante a partir de un contexto. En este sentido, en diálogo de abajo, Pedro no habría entendido el mensaje irónico de José y, por consiguiente, no se habría reído, sino fue porque había mirado a la pantalla del ordenador de José y descubierto que no había un video de juego:

(Pedro y José, compañeros de trabajo):

Pedro: ¿Estás ocupado?

José: No, estoy jugando un video game.

Pedro: 😄😄😄 (se ríe y se va).

3.4.1. Explicatura

En la teoría de relevancia, a diferencia del principio de cooperación de Grice, lo dicho no está formado no solo por los significados convencionales sino por explicaturas:

Significado lingüístico = Significado convencional+ lo dicho (explicatura)+ lo comunicado (implicatura)

De esta forma, la relevancia es un teoría que intenta explicar cómo llegamos a interpretar nivel 2 (explicatura) y nivel 3 (implicatura) a través del proceso de inferencia. Por ejemplo, en la conversación de abajo la respuesta de (b) tiene una explicatura (yo no me relaciono con delincuentes) y una implicatura (Juan es delincuente, yo no he estado con Juan):

- a) ¿Has estado con Juan últimamente?
- b) Yo no me relaciono con delincuentes.

No obstante, a pesar de que las explicaturas están ligadas al significado explícito ellas, a veces, son resultado de tres mecanismos inferenciales: desambiguación, asignación de referencias y enriquecimiento. Abajo damos tres ejemplos de los tres casos respectivamente:

- a) Desambiguación: (Un familiar a una anciana): ¿Qué tal van tus muñecas?

La pregunta sobre el estado de las muñecas de esta anciana debe entenderse en un contexto determinado (desambiguación), que es el conocimiento previo de la enfermedad (artritis) de la misma y sobre su dolor de muñecas.

- b) Asignación de referencia: (a) tocando timbre y (b) por el portero eléctrico):

- b) ¿Quién es?

a) Soy yo (yo: alguien, hijo, madre, padre, hermano). La identificación se realiza en función de factores situacionales, como la voz por ejemplo.

- c) enriquecimiento: Luisa ya tiene cierta edad.

La palabra "edad" en este ejemplo significa que es mayor o muy mayor, y no es sinónimo de "determinado". Por lo cual, hace falta tener el significado exacto de "cierta" para recuperar la explicatura.

Bibliografía

- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: The Clarendon Press. Trd. De R. Genaro (1971). *Palabras y acciones. Cómo hacer cosas con palabras*. Buenos Aires: Paidós.
- Brown, P. y S.C. Levinson (1987). *Politeness. Some Universals in Language Use*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cenoz, J. y J.F. Valencia (ed.) (1996). *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*. Bilbao: Universidad del País Vasco.
- Díaz Pérez, F. J. (2003). *La cortesía verbal en inglés y en español: actos de habla y pragmática intercultural*. Jaén: Universidad de Jaén.
- Dik, S. (1989). *The Theory of Functional Grammar: The Structure of The Clause*. Dordrecht: Foris Publications.
- Escandell Vidal, M.V. (1993). *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Fuentes Rodríguez, C. (2000). *Lingüística pragmática y análisis del discurso*. Madrid: Arco Libros.
- Gazdar, G. (1979). *Pragmatics. Implicature, Presupposition and Logical Form*. Nueva York: Academic Press.
- Grice, H. P. (1975). "Logic and Conversation." En P. Cole y J. Morgan (eds.) 1975, 41-58.
- Haverkate, H. (1994). *La cortesía verbal. Estudio pragmatolingüístico*. Madrid: Gredos.
- Leech, G. (1983). *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Levinson, Stephen. C. (1983). *Pragmatics*. Trad. de Rubiés Mirabet, Á. (1989). *Pragmática*. Barcelona: Editorial Teide.

Morris Ch. (1938). *Foundations of the Theory of Signs*. Trad. De R. Grasa (1985). *Fundamentos de la teoría de los signos*. Barcelona: Paidós

Reyes, G. (1995). *El avecé de la pragmática*. Madrid: Arco Libros.

Searle, J.(1969). *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Trad. de Valdés Villanueva, L. M. (1990). *Actos de habla*. Madrid: Cátedra.

_____ (1975): "Indirect speech acts." En S. Davis (ed.) 1991, 265-277.

_____ (1976). «A clasificación of illocutionary Acts». *Language in Society* (5: 1), pp. 1-23.

Sperber, D. y D. WILSON (1986). *Relevance. Communication and Cognition*. Oxford: Basil Blackwell.

Strawson, P. (1983). *Ensayos lógicos-lingüísticos*, Madrid: Tecnos.