



2

Pragmática del discurso*

Shoshana Blum-Kulka

La teoría pragmática

En su sentido más amplio, la pragmática es el estudio de la comunicación lingüística en contexto. El lenguaje es el principal medio de comunicación entre las personas; sin embargo, el solo conocimiento de las palabras y la gramática de una lengua no garantiza el éxito en la comunicación. Las palabras pueden significar más (o algo distinto de) lo que dicen. En su interpretación intervienen una multiplicidad de factores, entre los cuales se encuentran la familiaridad con el contexto, las marcas de entonación y los supuestos culturales. La misma frase puede tener diferentes significados en diferentes ocasiones, y se puede expresar la misma intención mediante diferentes medios lingüísticos. La pragmática se ocupa de fenómenos como estos. En definiciones formales de la pragmática se hace hincapié en el hecho de que "la pragmática es la ciencia del lenguaje considerado en relación con sus usuarios" (Mey, 1993:5); dicho de otro modo, su objeto son tanto los procesos como los productos de la comunicación, incluyendo su inserción en la cultura y las consecuencias sociales.

En términos históricos, la pragmática tiene su origen en la filosofía del lenguaje. El filósofo Charles Morris (1938), ocupado del esquema general de la ciencia de los signos, o *semiótica*, distinguió tres campos de estudios diferentes: la *sintaxis*, el estudio de "las relaciones formales de los signos entre sí"; la *semántica*, el estudio de "las relaciones de los signos con los objetos a los cuales los signos son

* Traducido por Victoria de los Angeles Boschioli.

aplicables" (sus referentes); y la *pragmática*, el estudio de "la relación de los signos con los intérpretes".

En este capítulo nos referimos a una serie de problemas de los que se ocupa la investigación pragmática actual. Nuestro objetivo al señalar las principales teorías, conceptos, hallazgos y problemas es ilustrar la pertinencia de cada enfoque para el *análisis del discurso*. Este objeto de atención es relativamente reciente en la pragmática: gran parte de las primeras investigaciones en esta disciplina (especialmente la teoría de los actos de habla, a la que nos referimos más adelante) solía concentrarse en enunciados aislados. La pragmática contemporánea, en cambio, funda sus análisis principalmente en el discurso, es decir, en secuencias extensas de texto y habla reales, y se plantea como objetivo el desarrollo de una teoría exhaustiva de las relaciones entre el uso del lenguaje y los contextos socioculturales. Para ello, la investigación actual suele ir más allá de la teoría pragmática tradicional, y toma elementos de teorías y métodos del estudio de la comunicación humana desarrollados en campos afines, como la etnografía de la comunicación, que se ocupan del lenguaje como un fenómeno social y cultural (véase Van Dijk, Ting-Toomey, Smitherman y Troutman, cap. 6).

La teoría del significado de Grice

Uno de los aportes filosóficos fundamentales sobre la naturaleza de la relación entre los signos y los intérpretes consiste en la definición de comunicación intencional de H. Paul Grice (1957). Para Grice, la comunicación lingüística intencional en la que se transmite un *significado no natural* (en oposición al significado natural, como en "Ese humo significa que hay fuego") es el proceso mediante el cual un hablante, al decir X, desea comunicar una intención comunicativa concreta y logra su objetivo cuando esa intención es reconocida por el oyente, transformándose así en *conocimiento común*.

La teoría del significado de Grice (1957; 1971) pone de relieve que lo dicho por el hablante no necesariamente codifica su intención comunicativa en forma explícita. Cuando digo "La puerta está abierta" puedo estar invitándole a entrar o pidiéndole que cierre la puerta. En la práctica, la elección entre estos y otros significados pragmáticos dependerá de considerar mínimamente las palabras en el contexto en que fueron emitidas. Si se procesan las palabras solamente sobre la base del conocimiento lingüístico, se obtendrá el *significado oracional* (que proporciona la información de que "la puerta está abierta"); tomar en cuenta las *circunstancias* de la emisión (junto con otros tipos de conocimientos pragmáticos, que serán tratados más adelante)

ayudará a descifrar *lo que el hablante quiso decir* (esto es, decidir si la emisión intentaba ser una invitación, un pedido o alguna otra cosa). La teoría pragmática se ocupa de explicar cómo los interlocutores salvan la distancia entre los significados oracionales y los significados o intenciones de los hablantes; es por esto que sus unidades de análisis no son las oraciones, que son entidades verbales definibles mediante la teoría lingüística, sino las *emisiones*, que son unidades verbales de comunicación en contextos concretos.

El proceso mediante el cual los interlocutores llegan a las intenciones del hablante implica necesariamente la realización de inferencias. Según Grice (1975), la comunicación se encuentra guiada por un conjunto de principios y subprincipios racionales y universales (denominados *máximas*) que sistematizan el proceso inferencial y aseguran su éxito. Toda comunicación se basa ante todo en el supuesto tácito general de la cooperación; como dice Grice, en cualquier intercambio conversacional los interlocutores suponen que todos los participantes harán su contribución "tal como se requiere, en el punto donde ocurre, siguiendo el propósito o la dirección aceptada del intercambio conversacional" (1975:45). Además, para asegurar la eficacia de la comunicación, los interlocutores suponen que todos los participantes cumplen con las siguientes cuatro máximas: a) la máxima de *calidad*, por la cual no decimos lo que creemos que es falso, o aquello para lo cual no contamos con evidencia adecuada; b) la máxima de *cantidad*, por la cual las participaciones en la conversación no deben ser ni menos ni más informativas de lo necesario; c) la máxima de *modo*, por la cual se requiere que los hablantes eviten la oscuridad y la ambigüedad y sean breves y ordenados, y finalmente d) la máxima de *relevancia*, que Grice define brevemente como "haga que su contribución sea relevante".*

Ahora bien, Grice no sugiere que en toda comunicación deba adherirse en forma estricta a todos estos principios. La idea es más sutil: estas normas conversacionales cumplen la función de guiar a los interlocutores para juzgar las participaciones del otro en la conversación y comprender lo que se dice. Considérese el siguiente intercambio, grabado durante la cena de una familia israelí de clase media. Participan tres niños: Danny, de 11 años y medio de edad; Yuval, de 9, y Yael, de 7.

* Debería utilizarse en este contexto el término "pertinencia" en lugar de "relevancia". Debido a que en la literatura pragmática en español se ha generalizado la utilización (incorrecta) del término "relevancia" como traducción del inglés "relevance", en este contexto particular hemos preferido mantener esta traducción incorrecta para evitar confusiones. [T.]

- (1) Madre: Danny, ¿tienes tarea?
 Danny: Ya terminé de hacerla.
 Yael: Danny no contestó la pregunta de mamá.
 Yuval: Sí que contestó, lo hizo; y cuando dijo que ya terminó de hacerla, le ahorró a mamá la siguiente pregunta.

(Blum-Kulka, 1989, traducido del hebreo en el original)

Si se la toma literalmente, la respuesta de Danny no responde la pregunta de su madre y de este modo parece violar la máxima de relevancia. Un adulto casi no percibe esta clase de violaciones, puesto que la convención social de la pregunta paterna o materna sobre la tarea será casi con seguridad interpretada como un control de si se la realizó o no. Pero para un niño más pequeño, este tipo de inferencias no es en absoluto obvio, como queda de manifiesto en el comentario de Yael. Yuval, que es más grande, comprende que una respuesta puede resultar relevante para la *intención* de la pregunta, y no para lo que se *dijo*. Estas *implicaturas convencionales* son una parte esencial de la comunicación cotidiana. En lugar de contestar "Bien", o "Más o menos" a "¿Cómo estás?", podríamos responder "Gané la lotería" o "Reprobé la prueba de pragmática", y en cualquiera de los casos el hablante podrá inferir la intención del hablante, dado su conocimiento del mundo y los supuestos compartidos de cooperación y relevancia.

A Grice le interesa distinguir casos como estos de los que denomina *implicaturas conversacionales*: se puede sospechar que un hablante tiene la intención de *implicar* algo en la conversación cuando lo que dice *viola abiertamente* una de las máximas, pero el oyente supone que cumple con el principio cooperativo. Algunas figuras retóricas, como las tautologías ("Los hombres son hombres") y la ironía (el ejemplo de Grice de "Es un buen amigo", dicho de un amigo que nos ha traicionado al contar un secreto nuestro), son ejemplos extremos de la violación de las máximas. Una tautología como "los hombres son hombres" es una violación evidente de la máxima de cantidad, ya que no es para nada informativa. El comentario resultaría informativo sólo en el nivel de lo que podría estar implicando (si fuera enunciado por una mujer a otra amiga mujer al referirse al comportamiento de un hombre en una ocasión en particular, por ejemplo). Nótese que, mientras que en las tautologías el enunciado significa *más* de lo que dice, en el caso de la ironía lo implicado *contradice* lo que se dice. Si ambos participantes tienen conocimiento de la traición de su amigo común, entonces al llamarlo "un buen amigo" están violando la máxima de calidad y esto puede ser interpretado como cooperativo y sincero sólo si la intención es irónica.

Grice se refiere al procedimiento mediante el cual se generan las implicaturas conversacionales como *explotación*: el hablante "explo-ta" una máxima en forma intencional (al violarla abiertamente) para implicar algo más o diferente de lo que en realidad dice. Uno de los puntos fuertes de la propuesta de Grice es que también nos permite explicar casos de potenciales malentendidos: estos surgen cuando no queda claro si el hablante realmente tenía la intención de producir la implicatura que el oyente le atribuyó. Esta falta de certeza queda ilustrada en la siguiente conversación, oída en una tienda de juguetes israelí. Los tres hablantes son un niño pequeño, una mujer adulta (probablemente la madre) y un hombre adulto (probablemente el abuelo).

- (2) Niño: ¿Qué es eso?
 Mujer: No podemos comprar toda la tienda.
 Hombre: Es un niño bueno, sólo quería saber.

(Blum-Kulka, 1989, traducido del hebreo en el original)

La respuesta de la mujer sugiere que interpretó el aparente pedido de información del niño como una implicatura conversacional, en este caso, un pedido indirecto de que le compraran el juguete. Pero como el hombre señala, la implicatura conversacional del enunciado como un pedido de compra del juguete es tan sólo una atribución de la madre. No queda claro qué intención tenía realmente el niño; puede que haya tenido la intención de realizar un pedido tanto como no (Blum-Kulka, 1989).

Como lo muestran estos ejemplos, la aplicación de las máximas de Grice *está sujeta a la variación contextual*. Por ejemplo, las expectativas sobre el grado de informatividad variarán según los roles sociales de los participantes y otras características del entorno de la interacción. Además, en numerosos encuentros institucionales asimétricos (docente-alumno, terapeuta-paciente, entrevistador-entrevistado), el grado de cumplimiento de las máximas está determinado por la parte que posee más poder. Es el docente, el terapeuta, el entrevistador quien posee el derecho de decidir si una respuesta es lo bastante informativa, y la no satisfacción de sus expectativas puede tener importantes resultados sociales, como desaprobación de un examen o no obtener el trabajo deseado.

También es importante observar que la interpretación de las máximas está *sujeta a la variación cultural*. Las culturas pueden diferenciarse en cuanto al grado de cumplimiento de las máximas esperado en diferentes situaciones, así como en la importancia relativa que se les otorga a cada una de las máximas en forma individual. En

la cerrada sociedad agrícola de Madagascar, por ejemplo, cualquier información significativa nueva es considerada un bien escaso que los hablantes son reacios a compartir. En esta comunidad, no es necesario que el hablante satisfaga las necesidades informativas de su interlocutor, y se espera que uno sea o no "informativo" según la situación social y el tipo de información de que se trate (Keenan Ochs, 1974).

La teoría de los actos de habla

La teoría del significado de Grice se ocupa ante todo de los modos en que cada interlocutor reconoce las intenciones comunicativas del otro; la teoría de los actos de habla, en cambio, se ocupa de proporcionar una clasificación sistemática de esas intenciones comunicativas y los modos en que se las codifica lingüísticamente en el contexto. El aporte fundamental ofrecido por el trabajo de filósofos del lenguaje como John L. Austin (1962) y John R. Searle (1969; 1975) consiste en que las expresiones lingüísticas poseen la capacidad de realizar ciertos tipos de actos comunicativos, como hacer afirmaciones, preguntar, dar direcciones, pedir disculpas, agradecer, entre otras. Estos *actos de habla* son las unidades básicas de la comunicación humana.

Austin echó los cimientos de lo que se dio en llamar la teoría estándar de los actos de habla. En su libro *How to Do Things with Words* (1962), Austin parte de la percepción inicial de que ciertas expresiones lingüísticas poseen la capacidad de realizar actos comunicativos, para culminar en una teoría general de las acciones comunicativas, es decir, *los actos de habla*. Austin comenzó por observar que la emisión de determinadas expresiones, como "Lo lamento", "Te advierto" o "Yo te bautizo", no pueden ser verificadas como verdaderas o falsas, puesto que no tienen por propósito realizar afirmaciones verdaderas o falsas, sino "hacer" cosas con el lenguaje. A esta clase de enunciados los llamó *realizativos*, para distinguirlos de todos los otros enunciados del lenguaje. Observó además que para cumplir su función realizativa, como una disculpa o una advertencia, estos enunciados debían satisfacer ciertas condiciones, denominadas *condiciones de felicidad* (también conocidas como *condiciones de adecuación*.) Tanto las circunstancias como los participantes deben ser felices o adecuados para que la realización sea exitosa: un acto (por ejemplo, una ceremonia de boda) debe ser ejecutado correctamente por todos los participantes, usando las palabras apropiadas. Del mismo modo, las intenciones de los hablantes deben ser las correctas: si digo "Prometo estar allí a las cinco" pero no tengo la intención de cumplir con esa promesa (es decir, si no soy sincero al emitir esa oración), entonces el enunciado será fallido y no valdrá como una promesa.

Pero Austin no se detuvo aquí: se dio cuenta de que la realización de actos comunicativos no se limita a un subgrupo dado de enunciados, a los que originalmente había denominado realizativos, sino que es una propiedad inherente *a todo* enunciado. Cualquier enunciado realiza simultáneamente al menos dos tipos de actos:

1. *Acto locutivo*: la formulación de una oración con sentido y referencia concretos. El acto locutivo es *lo dicho*, que típicamente contiene una expresión referencial (como "Juan", "la maestra", "el gobierno") y una expresión predicativa ("casarse", "se fue del trabajo", "negociará un tratado de paz") para expresar una proposición.
2. *Acto ilocutivo*: la realización de una función comunicativa, como afirmar, preguntar, ordenar, prometer, etc. El acto ilocutivo es lo que el hablante *hace* al emitir una expresión lingüística. Por ejemplo, si la maestra dice "Abran el libro en la página 20", el acto ilocutivo realizado (la *fuerza ilocutiva* del enunciado) es el de una directiva (Austin, 1962).

Searle (1969; 1975) elaboró las teorías de Austin y avanzó notablemente en la clasificación de los tipos de actos de habla y en la sistematización de la naturaleza de las condiciones de felicidad necesarias para llevar a cabo los distintos actos de habla. Otra contribución fundamental a la teoría de los actos de habla fue la de centrar la atención en el fenómeno de los actos de habla indirectos y desarrollar una teoría de los mismos. Searle (1979) indicó que, aunque en apariencia el número de actos ilocutivos es infinito, en realidad se los puede agrupar en cinco grandes tipos:

1. *Representativos*. Un acto representativo es un enunciado que describe un estado de cosas ("El sol sale por el este") mediante una aserción, conclusión, reclamo, etc. Los representativos comprometen al hablante a la verdad de la proposición expresada.
2. *Directivos*. Un acto directivo es un enunciado utilizado para hacer que el oyente haga algo, mediante actos como ordenar, pedir, rogar, solicitar y preguntar (las preguntas constituyen una subclase de los directivos). Ejemplos de directivos son enunciados como "Cierra la puerta, por favor", y también "¿Qué hora es?"
3. *Comisivos*. Los actos comisivos son enunciados que comprometen al oyente a hacer algo, como las promesas, los votos y los juramentos de lealtad.
4. *Expresivos*. Entre los actos expresivos se encuentran los utilizados para expresar el estado psicológico del hablante, como

agradecer, pedir disculpas, felicitar y expresar condolencias ("Lamento mucho lo que pasó").

5. *Declaraciones*. Una declaración es un enunciado que produce una modificación en ciertos estados de cosas (a menudo, institucionalizados). Ejemplos paradigmáticos son el bautismo de un bebé, una declaración de paz, el despido de un empleado y la excomunión (los tipos de actos que originalmente Austin denominó "realizativos").

Esta clasificación de Searle está lejos de ser aceptada universalmente. Algunos críticos objetan los principios de la clasificación (Bach y Harnish, 1979), mientras que otros rechazan la afirmación de que los actos de habla operan según principios pragmáticos universales, y demuestran en qué medida los actos de habla varían entre distintas culturas y lenguas en lo que se refiere a su conceptualización y los modos de verbalización (por ejemplo, Rosaldo, 1990; Wierzbicka, 1985).

A pesar de las críticas, la teoría de los actos de habla de Searle tuvo un notable impacto en diversos dominios del estudio del discurso natural: en la *pragmática transcultural*, el estudio de la variación en los modos de realización de los actos de habla en las distintas culturas; en la *pragmática evolutiva*, un campo de estudio que sigue la adquisición de las aptitudes pragmáticas de los niños en su primera lengua; y en la *pragmática interlingüística*, el estudio sobre la adquisición y realización de habilidades pragmáticas en una segunda lengua.

Searle sostuvo el principio de la expresabilidad: "todo lo que se quiera expresar se puede decir" (1969:18). Pero para que un acto de expresión tenga éxito, debe cumplir con sus *condiciones contextuales específicas*. Estas condiciones son *constitutivas* de las diferentes fuerzas ilocutivas realizables, y sus realizaciones *varían sistemáticamente según el tipo de acto de habla realizado*. Para Searle, entonces, el agrupamiento de los actos de habla está íntimamente ligado al conjunto de precondiciones propuestas para la realización de los actos de habla, y la naturaleza exacta de estas precondiciones sirve como grilla para distinguir entre los diferentes actos de habla. Searle propuso cuatro parámetros condicionales de este tipo:

1. *Contenido proposicional*: especifica las características del contenido semántico del enunciado. Por ejemplo, los pedidos suelen contener referencias al futuro, mientras que las disculpas (en la mayoría de los casos, aunque no exclusivamente) se refieren a un acto del pasado.
2. *Condiciones preparatorias*: especifican los rasgos contextuales necesarios para que se lleve a cabo el acto de habla, como la

habilidad del oyente para realizar un acto solicitado (para los directivos), o el supuesto de que se ha cometido una ofensa (para las disculpas).

3. *Condiciones de sinceridad*: especifican los deseos y las creencias del hablante, como el deseo de que el oyente realice un acto determinado (para los pedidos), o su creencia de que se cometió una ofensa y que fue reconocida como tal por el oyente (para las disculpas).
4. *Condición esencial*, la convención mediante la cual el enunciado debe *considerarse* como un intento de que el oyente haga algo (para los pedidos) o como un compromiso de remediar un desequilibrio social (para las disculpas).

Actos de habla indirectos

Una de las características más intrigantes de la realización de los actos de habla es la posibilidad de que sean indirectos. Si bien, desde luego, se puede emitir un pedido en forma directa, especificando en términos despojados de ambigüedad la intención comunicativa y la naturaleza del acto a llevar a cabo ("Por favor, cierra la puerta"), se puede intentar cumplir las mismas intenciones comunicativas en forma indirecta, mediante alguno de los siguientes enunciados:

- (3) ¿Te puedo pedir que cierres la puerta?
- (4) ¿Podrías cerrar la puerta, por favor?
- (5) Está un poco fresco acá adentro.

Aunque los ejemplos (3), (4) y (5) codifican la intención comunicativa de un modo indirecto, varían en grado, tanto en términos de la *intención* de que el enunciado sea un pedido (su *transparencia ilocutiva*) como en lo que se refiere a la *naturaleza* del pedido (lo que precisamente se pide y quién se supone que debe llevar a cabo el acto, es decir, su *transparencia proposicional*: Weizman, 1993). Obsérvese que los enunciados (3) y (4) se dirigen al potencial realizador del acto y nombran el acto que se espera que ejecute, mientras que estos elementos no se encuentran presentes en la formulación de (5). Existen investigaciones empíricas (Blum-Kulka et al., 1989) que muestran el predominio de las formas como (3) y (4) en diversas lenguas, como el francés, el alemán, el español y el hebreo:

- (6) Pourriez-vous me déposer chez vous en passant? (¿Me podría dejar en su casa al pasar?)
- (7) Können Sie den Wagen wegfahren? (¿Podría correr su coche?)
- (8) ¿Me prestas tus apuntes de ayer?

- (9) ulay ata muxan lenakot velasader? (¿Estás listo para limpiar y ordenar?)

Como en todas las estrategias indirectas, el significado literal de estos enunciados no expresa su fuerza ilocutiva. Esto es también cierto del ejemplo (5) ("Está un poco fresco acá adentro"); sin embargo, ejemplos como (6)-(9), así como (3) y (4), parecen depender más estrechamente de las palabras exactas utilizadas que el ejemplo (5). Han existido diversos intentos de explicar esta diferencia. La controversia acerca de las formas indirectas involucra al menos tres cuestiones. En primer lugar, ¿puede la teoría de los actos de habla proponer un método sistemático que especifique los tipos de enunciados que pueden utilizarse para expresar actos de habla indirectos? En segundo lugar, ¿en qué medida la codificación de los actos de habla indirectos depende de la utilización de expresiones lingüísticas específicas? Y, en tercer término, ¿cómo interpretan los participantes de una interacción los actos de habla indirectos en contexto?

En el presente trabajo, nos referiremos a estos temas desde el punto de vista de la tesis de la *convencionalidad*, sugerida originalmente en la teoría de los actos de habla (Searle, 1975; Morgan, 1978) y desarrollada luego en el marco de los estudios transculturales de los actos de habla en diferentes lenguas (Blum-Kulka et al., 1989; Blum-Kulka, 1989).²

Al elaborar su teoría de los actos de habla indirectos, Searle (1975) sugiere una base para solucionar el problema de la sistematicidad: convenciones específicas que vinculan enunciados indirectos de un tipo de acto de habla determinado con las precondiciones específicas necesarias para llevar a cabo ese mismo acto. Este vínculo es más claro en el caso de los actos directivos: las *convenciones de uso* permiten que se emita un pedido indirecto mediante una interrogación sobre la condición preparatoria de que el oyente sea capaz de realizar el acto ("puedes hacerlo?"), o afirmando la condición de sinceridad ("Quiero que lo hagas"). Estas convenciones de uso se verifican al menos en el inglés, el español, el alemán, el francés y el hebreo: en todas estas lenguas, se puede realizar un acto de habla indirecto haciendo referencia a la capacidad del oyente ("podrías hacerlo?": condición preparatoria), o prediciendo que el oyente realizaría el acto en el futuro (como en "Me *ayudará* *layudarías* a limpiar?", refiriéndose a la condición del contenido proposicional) (Blum-Kulka, 1989).

Aunque Searle (1975) sostiene que no se trata de un fenómeno específico de los directivos (el ejemplo de Searle es "Tengo la intención de que lo hagas", un enunciado relacionado con la condición de sinceridad para los comisivos, que vale como una promesa), es mucho

más difícil encontrar ejemplos para otros tipos de actos de habla, y la mayor parte de la bibliografía disponible sobre las convenciones en los actos de habla indirectos toma a los directivos como ejemplo paradigmático de este tipo de sistematicidad.

¿Qué papel desempeña el lenguaje en la vehiculización del significado pragmático de las formas indirectas convencionales? Nótese que el significado de solicitud que puede tener una pregunta sobre una capacidad está contenido en una formulación convencional de palabras: "puedes" y "eres capaz de" son semánticamente sinónimos, pero sólo "puedes" posee la fuerza pragmática de un pedido. Las lenguas pueden diferir respecto de qué expresiones lingüísticas específicas se consideran convencionalmente pedidos indirectos. En hebreo, por ejemplo, un pedido indirecto referido al futuro se realiza por lo general mediante una pregunta sobre la *posibilidad* de hacer algo. Es por eso que en el uso concreto, el equivalente en hebreo de "¿Me puedes pasar la sal?" es "efshar lekabel et hamelax?" ("¿Es posible obtener la sal?").

Es importante observar que no todas las formas indirectas se encuentran gobernadas por convenciones o fórmulas: por ejemplo, "Hace un poco de frío aquí", o "Hace mucho frío aquí", o "Está helado", aunque no son equivalentes semánticos, pueden utilizarse como pedidos y poseen el mismo potencial de fuerza pragmática. Sobre la base de estas consideraciones y las realizaciones de pedidos en cinco lenguas diferentes, es fundamental distinguir entre dos tipos de pedidos indirectos: *indirectos convencionales* (como en los ejemplos (3), (5)-(9)) e *indirectos no convencionales* (como los ejemplos (1), (2) y (5)) (Blum-Kulka, 1989).

La interpretación de los actos de habla indirectos parece estar íntimamente ligada al grado y tipo de convencionalidad: cuanto más alto sea el grado de convencionalidad del contenido y la forma, menor será probablemente el rango de potenciales interpretaciones. Es por esto que el carácter *indirecto convencional* de enunciados como (3) es inherentemente ambiguo; su interpretación como solicitud es parte del significado potencial del enunciado y coexiste con su interpretación literal. Debido a esta *dualidad pragmática* (Blum-Kulka, 1989), estas estrategias son negociables en contexto de modos *específicos*. Potencialmente, los hablantes pueden negar (y los oyentes ignorar) la interpretación de estos enunciados como pedidos. Por ejemplo, si un niño le dice a su padre o madre, "¿Me puedes arreglar este juguete?", y le responden "Ahora no", el niño puede decir "Sólo quería saber", negando así que hubiese tenido la intención de pedirlo.

Por otra parte, en la interpretación de enunciados *indirectos no convencionales* como (5) hay muchas posibilidades abiertas. Según en qué contexto se lo pronuncie, un enunciado como "Tengo hambre"

puede ser: si proviene de un mendigo, un pedido de dinero; de un niño a la hora de ir a la cama, un pedido de que el adulto permanezca junto a él un poco más; o, dicho al entrar al comedor, una afirmación anticipada de los placeres gastronómicos por venir. Del mismo modo, la madre en el ejemplo (1) podría desear recordarle a su hijo que debe hacer la tarea escolar, y, al mismo tiempo (si sospecha que todavía no la hizo), reprenderlo. Es posible que el niño en la tienda (ejemplo (2)) sólo quiera obtener información, o tal vez también tenga la intención de hacer un pedido. A menos que estén convencionalizados, entonces, los enunciados indirectos pueden poseer múltiples fuerzas pragmáticas (simultáneamente) y ser ambiguos en cuanto a lo que quiere decir el hablante.

Para Searle (1975), la interpretación de los actos de habla indirectos está gobernada por el principio griceano de cooperación y por las máximas conversacionales, así como por las convenciones de uso de los actos de habla. Basándose en Grice (1975), Sperber y Wilson (1986) dan cuenta del modo como se codifican y decodifican en contexto los significados indirectos sobre la base de principios pragmáticos generales, y afirman que el principio de *relevancia* reemplaza a todos los demás. Pero el problema de la interpretación (de cómo los interactuantes ponen en correspondencia la información codificada en el enunciado con los rasgos pertinentes del cotexto y el contexto) está lejos de haber sido resuelto. Por ejemplo, un tema de debate entre los psicolingüistas es si, para comprender enunciados indirectos convencionales, primero debemos procesar su significado literal antes de llegar a su significado indirecto, o si podemos ignorar completamente el significado literal cuando le asignamos al enunciado la intención de un pedido (cfr. Clark y Lucy, 1975; Gibbs, 1981). Además, es cada vez más claro que una teoría pragmática general sobre la interpretación del carácter indirecto del habla debe prestar más atención al papel del *contexto*, entendiendo por contexto tanto la situación y el cotexto, como el contexto sociocultural más amplio.

En resumen, la contribución principal de la teoría de los actos de habla consiste en haber llamado la atención sobre cuatro fenómenos importantes:

1. Los enunciados sirven no sólo para expresar proposiciones, sino también para realizar acciones lingüísticas ("actos de habla") en contexto.
2. Las lenguas les ofrecen a quienes las hablan una variedad de medios lingüísticos, con diferentes niveles de transparencia ilocutiva y proposicional (esto es, más o menos "directos"), para realizar todos y cada uno de los actos de habla.

3. Según el contexto, un mismo enunciado puede cumplir diferentes funciones pragmáticas.
4. Se pueden diferenciar los actos de habla especificando los tipos de precondiciones contextuales necesarias para llevarlos a cabo con éxito.

La teoría de los actos de habla planteó los siguientes interrogantes, que todavía son objeto de controversias en la investigación pragmática:

1. ¿Existe un conjunto universal de tipos de actos de habla? Un conjunto de este tipo ¿debe identificarse a nivel de la conceptualización cultural y/o la expresabilidad lingüística?
2. ¿Cuál es la naturaleza exacta de los vínculos entre la forma lingüística *y* el contenido de los enunciados *y* su potencial de fuerza pragmática?
3. ¿Cuál es el alcance de las dimensiones contextuales (cotextual, situacional, sociocultural) necesarias para la interpretación de significados pragmáticos indirectos en contexto? ¿Y cuál es la naturaleza del proceso mediante el cual los interactuantes llegan a interpretaciones?

Un análisis de muestra: los actos de habla en el discurso

Al aplicar la teoría de los actos de habla al análisis del discurso, la principal dificultad es cómo proyectar lo que se dice sobre lo que se hace, es decir, cómo podemos identificar la fuerza ilocutiva de enunciados en contexto, dado que a) un enunciado en contexto puede tener diversas funciones y b) la interpretación como acto de habla que le atribuyamos a cualquier enunciado deriva, al menos en parte, del lugar que ocupa en la secuencia de habla, y en parte de nuestra familiaridad con el contexto en el que aparece. Otro problema es el de la delimitación de las unidades de análisis: los actos de habla, ¿son necesariamente definibles sólo a nivel de enunciados aislados, o podemos atribuirles funciones de actos de habla ("macroactos de habla") a segmentos del discurso más extensos (Van Dijk, 1977)? Examinaremos estos temas en el siguiente análisis de un breve segmento de una conversación entre los miembros de una familia israelí de clase media durante la cena.

- (10) Gaddi y Sarah están cenando con sus dos hijos (Nadav y Yoram) y Rachel, que participa de la cena en calidad de asistente de

investigación para obtener datos sobre las conversaciones que se producen durante las comidas familiares. Hay unos cuantos platos de comida servidos sobre la mesa.

- 1 Gaddi: ¿Qué hay en el menú?
- 2 Sarah: Arroz, a pedido de Nadav.
- 3 Gaddi: A decir verdad, hoy no almorcé, así que tengo hambre.
- 4 Sarah: Entonces, Gaddi, ¿quieres que te caliente un poco de pollo?
- 5 Gaddi: No, lo que pensaba era...
- 6 Sarah: ¿Sí?
- 7 Gaddi: ...hacerme unos huevos o algo parecido, pero no me siento cómodo en este ambiente formal.

(Weizman y Blum-Kulka, 1992, traducido del hebreo en el original)

El primer problema que surge en el análisis es determinar qué tipo de acto de habla es "¿Qué hay en el menú?". ¿Es realmente un acto de habla "interrogativo", como lo sugiere su forma de superficie y el patrón de entonación? Según Searle (1969:66), para que a un enunciado pueda asignarse la fuerza ilocutiva de una pregunta deben satisfacerse las siguientes condiciones. La *condición preparatoria* de las preguntas exige que el hablante ignore la respuesta, y que no sea obvio para el hablante y el oyente que la información será suministrada en ese momento, a menos que se realice un pedido concreto. La *condición de sinceridad* requiere que el hablante desee esa información; según la *condición esencial*, el enunciado constituye un intento de obtener esa información. Dado que ya hay varios platos servidos sobre la mesa, no es en absoluto obvio que Gaddi no conozca la respuesta a esa pregunta, o que la información no esté disponible (en forma no verbal) sin que deba solicitarla. Puesto que el significado literal del enunciado no parece coincidir con el significado del hablante, es posible que la intención del enunciado sea producir un acto de habla indirecto. Dado el contexto y la frecuente utilización de preguntas que solicitan información como pedidos, la interpretación más probable es que la emisión tenga la intención de realizar un pedido indirecto. Como señala Searle, la interpretación de los actos de habla indirectos se basa en la aplicación de la teoría de la implicatura conversacional de Grice. Y, en efecto, la pregunta de Gaddi parece violar al menos la máxima de cantidad, ya que solicita una información superflua. No obstante, a esta altura de la conversación no podemos saber aún si Gaddi tiene la intención de realizar un pedido mediante esta pregunta, y si es así, qué está pidiendo. Hasta aquí, el análisis muestra la multifuncionalidad potencial de los enunciados en contexto; sin tomar

en cuenta enunciados posteriores, la intervención de Gaddi puede interpretarse como un pregunta de solicitud de información, o como un pedido indirecto, o como ambos.

La respuesta de Sarah en el enunciado 2 muestra *la importancia de la posición* en la asignación de categorías de actos de habla: la atribución de la fuerza ilocutiva se negocia dinámicamente en el contexto. Los actos de habla producidos como en 2 proporcionan evidencia para la interpretación de los actos de habla como el producido en 1. Aquí, la respuesta toma ostensiblemente el primer enunciado sólo como una pregunta de solicitud de información, ya sea porque malinterpreta o bien ignora la posibilidad de que la intención de Gaddi fuera realizar un pedido indirecto. Sin embargo, también es posible que Sarah sospeche un significado indirecto y que por eso agregue un comentario que justifica la elección de arroz para la cena (si no fuera así, se podría pensar que la frase "a pedido de Nadav" viola la máxima de cantidad).

En el siguiente enunciado 3, al ignorar completamente la respuesta de Sarah a su pregunta anterior, Gaddi viola la máxima de relevancia, y de ese modo sugiere que hay una intención oculta. El enunciado tiene la forma de los actos de habla asertivos, pero dada su ubicación (su relación con el enunciado previo y el contexto), se puede "sospechar" que su intención es realizar un acto de habla indirecto diferente. De hecho, el ofrecimiento de Sarah en el enunciado 4 indica claramente que ella, por lo menos, comprende el rechazo en 3 (y, retrospectivamente, también en 1) como un *pedido indirecto* reiterado dirigido a ella, cuya intención es que ella ofrezca alguna otra opción de comida. Podemos ver ahora que el enunciado 3 es un intento reiterado del pedido indirecto en 1, y que el enunciado 4 es un intento de satisfacer ese pedido por parte de Sarah.

Pero las negociaciones de pedidos indirectos puede complicarse aun más si el propósito del pedido no queda claro. El rechazo de Gaddi (enunciados 5 y 7) al ofrecimiento de Sarah en 4 indica que el enunciado 1 era, en efecto, un pedido indirecto, pero el objeto de ese pedido no era el que le había atribuido Sarah. En términos técnicos, en el turno 4, el acto ilocutivo del enunciado 1 queda claramente de manifiesto, pero su contenido proposicional (lo que se está pidiendo) y su fuerza ilocutiva exacta permanecen ocultos y se los debe seguir negociando. Sólo después de otros dos intentos no exitosos de Gaddi por aclarar sus intenciones (lo cual prolonga el intercambio por otros 14 turnos) se aclara el significado de su pedido indirecto (reiterado):

Gaddi: ¿Está bien, entonces, si voy yo a prepararme algo?

Esta frase (turno 21 del intercambio) indica que el pedido indirecto en el turno 1 era en realidad un *pedido de permiso*: aparentemente, Gaddi siente que, dadas las circunstancias (la presencia de un invitado), su mujer podría ofenderse si se levanta de la mesa para prepararse una comida, y por eso solicita permiso para hacerlo. El significado indirecto explicitado en 21 ya había sido sugerido en el turno 7 ("pero no me siento cómodo"), pero debe reiterarse dada la falta de una respuesta apropiada (desde el punto de vista de Gaddi) por parte de Sarah.³

El análisis de este intercambio desde la perspectiva de la teoría de los actos de habla nos permitió comprender algunos de los modos en que los participantes de conversaciones reales negocian significados implícitos; sin embargo, no fue suficiente para develar todas las complejidades involucradas en tales negociaciones. Un análisis pragmático completo debería tener en cuenta las diversas señales lingüísticas y paralingüísticas mediante las cuales *cada* participante codifica e interpreta los enunciados del otro, además del modo como se toma en consideración la cortesía. Retomamos este último punto en la siguiente sección.

La cortesía: perspectiva pragmática

El estudio del carácter indirecto de los enunciados sugiere que las lenguas del mundo proporcionan a quienes las hablan modos alternativos de conseguir sus objetivos comunicativos. Además, en el uso real, existen muchas situaciones en las que los hablantes no expresan sus intenciones en las formas más claras y explícitas posibles: los enunciados indirectos y la violación de las máximas de Grice son la norma, y no la excepción. Grice observó que el cumplimiento de las máximas podía estar en conflicto con cuestiones de *cortesía*; investigaciones posteriores desarrollaron la noción de "cortesía" como una construcción teórica que podría ser capaz de explicar tanto las motivaciones sociales de los rodeos o las indirectas como sus implicancias sociales.

A la fecha, la teoría pragmática sobre la cortesía que resultó más influyente es la propuesta por Penelope Brown y Stephen Levinson (1987). Desde la publicación de la teoría de Brown y Levinson en 1978, el problema de la cortesía pasó a ocupar un lugar prominente en la pragmática, dando origen a una gran cantidad de estudios teóricos y empíricos. La investigación sobre la pragmática de la cortesía tiene por objeto explicar la variabilidad contextual y cultural en las acciones lingüísticas: qué motivaciones sociales son inherentes a la elección de estrategias verbales (es decir, "estrategias de cortesía") para alcanzar

objetivos comunicativos y qué significados sociales se le atribuyen a esa elección. Como desarrollaremos a continuación, para Brown y Levinson la *cortesía* es el comportamiento intencional y estratégico de un individuo cuyo objetivo es satisfacer las necesidades de imagen propia y ajena en los casos en que esta se encuentre amenazada, mediante estilos de reparación positivos y negativos.

Como sugiere Erving Goffman, cuando los individuos interactúan, se preocupan por presentar y mantener una imagen pública de sí mismos, es decir, su "prestigio": "el valor social positivo que una persona reclama efectivamente para sí misma según la actitud que los demás suponen que ha asumido durante un contacto en particular" (1967:5). Siguiendo a Goffman, Brown y Levinson afirman que mantener la *imagen* es una motivación básica de la interacción humana y que posee dos dimensiones. Una es la *imagen positiva*, que es la preocupación de una persona por que los demás piensen bien de él o de ella, que consideren que realiza una contribución positiva al mundo social. Al mismo tiempo, toda persona desea preservar un cierto grado de autonomía, un "espacio" en el cual tener libertad de acción y el derecho de no ser coaccionado. Este aspecto del prestigio, debido a que reclama el derecho a la no coerción, es la *imagen negativa*. En opinión de Brown y Levinson, la interacción social se basa en el equilibrio de la satisfacción de las propias necesidades de imagen positiva y negativa con las necesidades de imagen de los demás interactuantes.

La necesidad de equilibrar necesidades de imagen, según esta teoría, surge del hecho de que la mayor parte de los actos de comunicación son inherentemente coercitivos, o *amenazas a la imagen*. Por ejemplo, todos los actos directivos se enfrentan a la necesidad de libertad de acción del oyente (*imagen negativa*), mientras que las advertencias y las críticas constituyen una amenaza a su *imagen positiva*. De modo similar, la imagen positiva del hablante se ve amenazada por la admisión de culpa que implica un pedido de disculpas, o por el compromiso de realizar una acción futura no deseada que queda implicado en una promesa hecha contra la propia voluntad. Las estrategias de cortesía son los medios por los cuales los interactuantes alejan estos riesgos y *reparan* su imagen. Dichas estrategias pueden dividirse en cinco categorías principales.

Estrategias de manifestación directa. Si el riesgo es mínimo, o si hay muy buenas razones para ignorar los riesgos que pueda correr su imagen, los hablantes *manifiestan* el acto comunicativo del modo más directo posible. Por ejemplo, en el lenguaje de control de los maestros en el discurso en el aula se utiliza con frecuencia el modo imperativo ("Abrid vuestros libros en la página...", "Sentaos derechos"), tanto por

razones operativas como por el hecho de que, en relaciones asimétricas como las de maestro-alumno, se acepta la suspensión de las consideraciones de cortesía.

Estrategias positivas de cortesía. Las estrategias positivas de cortesía realzan las necesidades de imagen positiva del interlocutor, de modos tales como prestar atención al oyente, resaltar la reciprocidad, exhibir un punto de vista común y mostrar optimismo. Por ejemplo, atender a los intereses o necesidades del oyente es una estrategia positiva que puede utilizarse como preámbulo a la solicitud de un favor a un vecino ("El tío Juan pregunta cómo estás y quiere saber si le podrías prestar tu martillo"). También pueden utilizarse marcadores de identidad grupal para mitigar una orden ("Saquémonos los anteojos", dicho por un peluquero a un cliente que lleva anteojos puestos). Otras típicas estrategias positivas de cortesía son el uso de jerga, bromas, expresiones de afecto y sobrenombres.

Estrategias negativas de cortesía. Las estrategias negativas de cortesía están orientadas a satisfacer la imagen negativa del oyente, es decir, su necesidad de estar libre de coerción. Pueden realizarse cuando se pregunta por la cooperación (en lugar de presuponerla): se da la opción al oyente de no llevar a cabo una acción, se adopta una actitud pesimista o se utilizan diversos tipos de evasivas o rodeos. Los pedidos indirectos convencionales son uno de los principales ejemplos de cortesía negativa: al decir "¿Podrías hacer X por mí?", el hablante deja abierta la opción para sí mismo de negar cualquier intención de petición ("Sólo deseaba saber si..."), lo que le permite proteger su propia imagen positiva, al tiempo que realza la imagen negativa del oyente, puesto que le pregunta, en lugar de indicarle; es decir, no presupone la sumisión del otro. Otras estrategias negativas de cortesía son los rodeos ("*Me pregunto si* sabes si Guillermo anduvo por aquí"), la minimización de la coerción sobre el oyente ("Quizá pudiese considerar la introducción de algunos pequeñísimos cambios como..."), dicho por un especialista académico que critica un artículo escrito por un colega), y las marcas lingüísticas explícitas de deferencia ("*Su señoría* tal vez desee tener en cuenta...", al discutir con un juez en los tribunales).

Estrategias de reserva. En aquellos casos en los que se estima que los riesgos a la imagen son elevados, los hablantes pueden realizar el acto de modo de dejar abierto un número máximo de opciones de negación. Actuar *reservadamente* significa llevar a cabo el acto de forma tan indirecta que no se puede hacer responsable al hablante de ninguna

intención comunicativa concreta. Los pedidos indirectos no convencionales constituyen un buen ejemplo: si digo "Está un poco fresco aquí adentro", no se me puede hacer responsable de haberlo dicho con una intención de petición, y mis oyentes son igualmente excusables si no comprenden que mi intención era la de hacer un pedido.

Desentenderse. Si se considera que el riesgo es demasiado elevado, el hablante puede optar por no decir nada. Por ejemplo, la posibilidad de quejarse a un vecino por el alto volumen de la música proveniente de su casa en horas inapropiadas debe evaluarse tomando en consideración el riesgo de interrumpir una relación amistosa, puesto que este acto supone una amenaza a la imagen positiva del vecino; en consecuencia, podría llegar a desecharse.

La elección entre estas cinco opciones en contexto se encuentra determinada, según Brown y Levinson, por la configuración de tres variables contextuales: la distancia social (*D*) entre el hablante y el oyente, es decir, el grado de familiaridad entre ellos; el poder relativo (*P*) de ambos; y la jerarquía (*J*) absoluta de las diversas coerciones en una cultura dada.

El grado de cortesía (mantenimiento de prestigio o imagen) que se codificará en cualquier acto lingüístico dependerá de la importancia del riesgo de desprestigio en juego, el cual se calcula haciendo una estimación combinada de las tres variables señaladas. Se debe tener en cuenta que estas evaluaciones del contexto de un enunciado cambian constantemente entre los individuos, dado que dependen de los tipos particulares de relaciones, de los roles sociales y de las restricciones específicas de cada situación, y, lo más importante, del modo como todas estas percepciones del mundo social y otras tantas se construyen y negocian durante la conversación.

Brown y Levinson afirman que la lista de cinco opciones estratégicas representa una escala de cortesía. El movimiento desde las *estrategias de manifestación directa*, que no muestran preocupación alguna por la imagen, pasando por los modos de reparación *positivos y negativos*, hasta llegar a la poca transparencia de las *estrategias de reserva* podría representar un principio de cortesía universalmente aceptado: cuanto más indirecto es un enunciado, más cortés y considerado se lo considera. Esta conceptualización de la cortesía como la expresión de individuos autónomos y racionales que se afanan por evitar el conflicto y preservar la armonía interaccional mediante la indirección de sus enunciados es compartida por otras numerosas teorías occidentales de la cortesía (por ejemplo, Lakoff, 1975; Leech, 1983), pero fue fuertemente objetada por teóricos que estudian cultu-

ras distintas de las occidentales (véase Kasper, 1990, para una reseña de la bibliografía sobre este tema).

La cortesía en el discurso

El análisis de los fenómenos de cortesía en el discurso muestra el modo como la variación en la elección de estrategias de cortesía refleja y construye el mundo social, y cómo la variación intercultural en los sistemas de cortesía puede informarnos acerca de las diferencias profundas que separan a las culturas.

Variación social. La investigación en la *sociopragmática* (es decir, las dimensiones sociales de la pragmática: Leech, 1983) de las diversas sociedades muestra, como lo habían predicho Brown y Levinson (1987), que el poder social, la distancia social y el grado de coerción son, en efecto, valores que juegan un papel importante en determinar la elección de estrategias de cortesía. Hablantes de diferente estatus, que se encuentran en relaciones de poder asimétricas, diferirán en el grado en el que codifican la cortesía. Por ejemplo, en *El rey Lear*, de Shakespeare, el médico y Cordelia (quien, a esta altura de la obra, es la reina de Francia) intercambian directivas:

- (11) Médico: ¿Permite Vuestra Majestad
que despertemos al rey? Ha dormido mucho.
Cordelia: Obrad según vuestro saber
y haced vuestra voluntad.
(*El rey Lear*, [IV.vi](#); 17-20)*

Ambos hablantes se hablan cortésmente, pero el médico, menos poderoso, es más cortés: utiliza un pedido indirecto ("¿Permite... que"), un término de deferencia ('Vuestra Majestad') y un 'nosotros' incluyente (lo cual constituye una estrategia positiva de cortesía). La respuesta de Cordelia es cortés, puesto que expresa respeto por el conocimiento del médico y [en el original en inglés] usa la voz pasiva ["Be governed by your knowledge" ("Obrad según vuestro saber")]. Como Brown y Gilman (1989) observan cuando analizan este ejemplo, si se eliminan las reparaciones de imagen, el médico pregunta "¿Puedo despertar al rey?" y Cordelia responde "Utilice su propio juicio".

La cortesía también puede jugar un papel importante en el esfuerzo de un hablante por ejercer poder simbólico sobre el otro, como

El rey Lear. Trad. Angel-Luis Pujante. Madrid, Espasa Calpe (s/f), (p. 161). [T.]

se ve en el siguiente diálogo entre dos niñas afronorteamericanas de 12 años:

- (12) S: Dame esa regla.
A: ¿Eh?
S: Que me des esa regla, niña.
A: ¿Eh?
S: ¿Me haces el favor de darme esa regla antes de que te derribe de un golpe?

(Mitchell-Kernan y Kernan, 1977)

Las variables sociales pueden afectar no sólo la elección de estrategias de cortesía, sino también la estructura secuencial del discurso. Así, un aumento del grado de coerción puede llevar a un aumento en el número de turnos necesarios para realizar el acto de habla, como se observa en el patrón de la petición de A en la siguiente conversación entre dos estudiantes israelíes en el campus universitario:

- (13) A: Dime, ¿cómo está tu inglés?
B: Bien. ¿Porqué?
A: Hay algunas cosas [difíciles] en este artículo. Pensaba (pau-
sa)
B: ¿Sí?
A: ¿Tendrás tiempo [para ayudarme]?

(Blum-Kulka et al., 1985, traducido del hebreo en el original)

La estrategia negativa de cortesía utilizada finalmente por A ("¿Tendrás tiempo [para ayudarme]?") se encuentra precedida primero por una pregunta que verifica si se cumple la condición preparatoria del pedido, y luego por un rodeo ("Pensaba"); en ambos casos, se trata de señales de reparación de la imagen.

La investigación empírica muestra que las estimaciones sobre el poder, la distancia y la coerción del hablante interactúan con otros factores, como los objetivos comunicativos, el medio de la interacción y el grado de afecto entre los interactuantes, para determinar su elección de estrategias de cortesía (Blum-Kulka et al., 1985; Brown y Gilman, 1989). El género es otro factor importante para explicar la variación social en el uso de la cortesía. No hay una respuesta sencilla para la pregunta de si las mujeres son más corteses que los hombres; en realidad, cualquier diferencia de género observada en los estilos de cortesía debería ser considerada como indisolublemente ligada a diferencias de género en cuanto al poder social, por un lado, y

concepciones culturales de la cortesía sesgadas en lo que se refiere al género, por el otro (Keenan Ochs, 1974).

Variación cultural. La investigación transcultural sobre la cortesía cuestiona las afirmaciones de universalidad de los modelos de cortesía. Las culturas se diferencian notablemente en sus estilos interaccionales, de modo que mientras que ser indirecto es el comportamiento cortés aceptado en una situación dada en una cultura determinada, ser directo es la norma en la misma situación para otra cultura. Se puede interpretar que esta variación es representativa de las preferencias culturales por estilos positivos o negativos de cortesía. Es así como en una cultura que tiende a minimizar la distancia social y a poner el énfasis en lo colectivo, como Israel, por ejemplo, el estilo prevaleciente es el de la cortesía positiva, que privilegia los vínculos dentro de un grupo antes que la no participación. Un análisis más atento de culturas en apariencia de cortesía positiva, que ponen el énfasis en la participación y la cordialidad por sobre la distancia, como las eslavas y las mediterráneas (por ejemplo, Wierzbicka, 1985), sugiere que en estas culturas, ser directo no es necesariamente ser descortés. En la cultura israelí, por ejemplo, el énfasis puesto en la sinceridad y la veracidad en las relaciones interpersonales supera la importancia de violar la privacidad ajena, lo que hace posible (especialmente en la esfera privada) que los intercambios sean sumamente directos (Katriel, 1986; Blum-Kulka, 1992). A partir de ejemplos como estos puede deducirse que la escala de cortesía de Brown y Levinson no es necesariamente válida para todas las culturas.

Pragmática transcultural

Los estudios de la pragmática transcultural se basan en los avances de la teoría pragmática; concentran su atención en un fenómeno pragmático-discursivo específico, lo aíslan del flujo del discurso y lo comparan, analítica y empíricamente, en sus manifestaciones en el uso concreto a través de diversas lenguas. Un área ampliamente investigada de la pragmática transcultural es la de la pragmática contrastiva, es decir, comparaciones de tipos de acciones lingüísticas particulares entre diversas lenguas. Entre los tipos de actos de habla estudiados desde esta perspectiva se encuentran los directivos, los cumplidos, las preguntas, los agradecimientos y los pedidos de disculpa. Por ejemplo, Coulmas (1981) contrasta el funcionamiento de actos de habla altamente convencionales como los agradecimientos y los pedidos de disculpa en el japonés con un número de

lenguas europeas, y Chen (1993) compara las respuestas a cumplidos de hablantes del inglés y del chino.

Un buen ejemplo de los principales temas surgidos de este tipo de investigación son los estudios que llevamos a cabo en el marco del Proyecto Transcultural de Realización de Actos de Habla (Cross-cultural Speech Act Realization Project - CCSARP: Blum-Kulka et al., 1989). En este proyecto investigamos dos actos de habla (pedidos y disculpas) en ocho lenguas o variedades de lengua: alemán, danés, español rioplatense, francés canadiense, hebreo, inglés australiano, inglés británico e inglés estadounidense. Con el objeto de asegurar la comparabilidad, se diseñó una prueba escrita donde se les pedía a los estudiantes que completaran un diálogo dado con el pedido o las disculpas faltantes. El siguiente ejemplo contiene muestras de respuestas (a) a (e) del alemán, español rioplatense, francés canadiense, hebreo e inglés australiano, respectivamente:

(14) *En la universidad:*

Ana no asistió a la clase teórica ayer y desea que Judith le preste sus apuntes.

- Ana: (a) Would you mind if I borrowed your notes from the last class? (¿Te molestaría que te pidiera prestados tus apuntes de la última clase?) [inglés australiano]
(b) ¿Podés prestarme los apuntes? [español rioplatense]
(c) Judith, accepteras-tu de me prêter tes notes de cours? J'étais absente hier. (Judith, ¿acceptarías prestarme tus apuntes del curso? Ayer estuve ausente.) [francés canadiense]
(d) Kannst du mir bitte deine Aufzeichnungen zum Kopieren geben? (¿Me puedes dar tus apuntes para copiarlos?) [alemán]
(e) haim at muxana lehashil li et hamaxberet shelax lekama yamim sheuxal leha'atik et hashiur? (¿Aceptarías prestarme tu cuaderno de apuntes por unos días, para poder copiar la clase?) [hebreo]

Judith: Claro, pero devuélvemelos antes de la clase de la semana próxima.

Una comparación interlingüística de los datos sobre los actos de habla obtenidos de este modo permite dos tipos de análisis. Usando los términos de Leech (1983) estos son: primero, estudios *pragmalingüísticos* del grado de variabilidad interlingüística en la forma de la estrategia, donde se examina el repertorio lingüístico disponible en

una lengua determinada para expresar una función pragmática específica (por ejemplo, estrategias para formulación de pedidos en inglés); y segundo, estudios *sociopragmáticos* del grado de variación en diversas culturas de la elección de estrategias para diferentes situaciones, donde se examina cómo la actuación pragmática se encuentra sujeta a condiciones sociales y culturales.

La gran mayoría de los informantes eligió estrategias convencionales indirectas para formular el pedido de préstamo de apuntes (como en el ejemplo (14)). Estas realizaciones de pedidos nos permitieron examinar el grado de diversidad pragmalingüística en la formulación de peticiones indirectas convencionales en las lenguas estudiadas. Encontramos que todas ellas compartían ciertas convenciones de uso, pero *se diferenciaban en cuanto a los modos específicos de realización*.

Por ejemplo, sólo los hablantes de español y francés canadiense utilizan habitualmente la fórmula de cortesía "¿Serías tan amable de ...?", como en "Serais tu assez gentille de me prêter tes notes?" ("¿Serías tan amable de prestarme tus apuntes?"), una fórmula que parecería excesivamente elaborada o incluso invitaría a efectuar implicaturas conversacionales si se la tradujese literalmente al inglés. Del mismo modo, sólo los hablantes de hebreo solicitan habitualmente preguntando si los otros están "preparados" (literalmente: "¿Estás preparado para prestarme tus apuntes?") o introduciendo sus pedidos con "tal vez" (literalmente: "Señora, tal vez usted moverá su automóvil").

La variabilidad sociopragmática fue estudiada teniendo en cuenta la variación situacional. En la prueba, las situaciones variaban sistemáticamente en el grado de distancia y dominación social. Los resultados revelaron que los hablantes de todas las lenguas estudiadas variaban sus estrategias de acuerdo con variables situacionales: los pedidos de un policía se formulaban más directamente que los de un alumno a su maestro, y las disculpas de un camarero a un cliente eran menos elaboradas que las disculpas entre amigos. Pero, al mismo tiempo, las respuestas también revelan un alto grado de variabilidad cultural, lo cual puede ser interpretado como evidencia adicional para la afirmación de que las comunidades de habla desarrollan *estilos de interacción* culturalmente distintos (Hymes, 1974). Así, sólo un 12% de los informantes australianos utilizaron estrategias de *manifestación directa*, en comparación con un 74% de los argentinos. Este resultado es coherente con el patrón general que mostró que los hablantes de inglés australiano preferían las estrategias menos directas en todas las situaciones, y los argentinos, las más directas.

Las diferencias interlingüísticas en cuanto a los sistemas prag-

máticos tienen implicancias importantes en dos zonas de contacto de lenguas: la traducción y la adquisición de una segunda lengua.

La traducción

Puesto que en un texto dado, el significado pragmático puede estar codificado por medios pragmalingüísticos específicos de una lengua, es posible que los traductores a veces no puedan proporcionar equivalentes pragmáticos (tales como expresiones que poseen el mismo potencial de significado pragmático) en la lengua de destino. Por ejemplo, en inglés estadounidense, la frase "I beg your pardon" ["Disculpeme"] se puede utilizar para señalar que no se ha entendido algo, para expresar indignación o como una disculpa. En contexto, la frase puede resultar deliberadamente ambigua, y este es el caso cuando la utiliza un personaje femenino (casado) en la novela de John Updike *Rabbit, Run* después que un personaje masculino (casado) rechazó un ofrecimiento de café que ella le hiciera de una manera que hace evidente su interpretación del ofrecimiento ("No, mira... Eres una muñeca... pero ahora tengo esposa") (Updike, 1960:223). El traductor al hebreo de la frase optó por una traducción literal, "Te pido tu perdón". Como en hebreo esta frase se suele utilizar como pedido formal de disculpas, y no posee el potencial de otros significados, la traducción pierde el potencial de significado pragmático del original y hace que las deliberaciones posteriores del héroe (¿la mujer se había ofendido porque él la había rechazado o porque puso en evidencia su interpretación del ofrecimiento de café?) carezcan totalmente de sentido.

La adquisición de una segunda lengua: pragmática interlingüística

Quienes aprenden (y hablan) una segunda lengua suelen encontrarse con problemas similares a los descritos anteriormente cuando tratan de expresar sus intenciones pragmáticas en la lengua de destino. Hay estudios de *pragmática interlingüística* (Kasper y Blum-Kulka, 1993) que demuestran que los aprendices, al no saber que la pragmática de su lengua nativa no es equivalente a la de la lengua de destino, tal vez transfieran estrategias pragmáticas de la primera lengua a la segunda; aun cuando sean conscientes de las diferencias, es posible que formulen hipótesis incorrectas sobre la pragmática de la segunda lengua. Estos procesos pueden, a su vez, dar como resultado un fracaso *pragmático* (Thomas, 1983; Blum-Kulka y Olshtain, 1986), es decir, el hablante fracasa en su intento de expresar correcta y/o apropiadamente lo que quería decir.

En la comunicación entre nativos y no nativos de una lengua, la transferencia de normas sociopragmáticas de la cultura de origen puede combinarse con otros factores para producir defectos en la comunicación y/o estereotipos negativos del hablante no nativo. Es importante observar que, si bien los desvíos gramaticales de las normas de la lengua de destino son fácilmente identificables, los desvíos pragmáticos no lo son: el fracaso pragmático en los niveles pragmlingüístico y sociopragmático entraña el riesgo de que se lo atribuya a fallas de la personalidad o a un origen etnocultural, y puede tener graves implicancias sociales. Sin embargo, cuando los hablantes no nativos se comunican en un estilo distinto del de los hablantes nativos, el grado de acomodación a la cultura de destino puede ser tanto cuestión de habilidad como de elección. Por otra parte, desde la perspectiva del hablante nativo, un modo pragmáticamente diferente de hablar no suele reconocerse ni tratarse en forma positiva como marcador de identidad cultural, sino que por lo general se lo considera de un modo negativo.

Conclusiones

En este capítulo hemos tratado un conjunto de temas y problemas de la pragmática seleccionados por su importancia para la pragmática discursiva. Se trata de los conceptos y métodos que ofrecen la teoría pragmática y otros campos relacionados para el análisis del discurso en su contexto sociocultural. Con este objeto, además de la teoría pragmática clásica surgida de la filosofía del lenguaje (por ejemplo, Grice, Austin y Searle), analizamos también las teorías de la cortesía (Brown y Levinson) y el trabajo empírico de la pragmática transcultural. Aunque en la investigación pragmática actual estas (y otras) diferentes perspectivas sobre el discurso suelen superponerse y converger, como queda de manifiesto en los artículos publicados en las principales revistas de pragmática, como el *Journal of Pragmatics* y *Pragmatics*, todos los trabajos en el campo de la pragmática como disciplina comparten un conjunto de supuestos teóricos respecto de la naturaleza de la comunicación humana. En este último apartado, nos concentraremos en los principales aportes que ofrece esta perspectiva pragmática para la comprensión de la comunicación verbal humana y señalaremos otros temas y dominios de la investigación pragmática actual.

Lenguaje y contexto

Hemos visto que la perspectiva pragmática sobre la comunicación humana se centra en los usuarios de la lengua y las condiciones de uso, más que en sistemas lingüísticos abstractos o en la (posiblemente) innata capacidad de hablar una lengua. Uno de los principios fundamentales de este enfoque es la atención a la naturaleza inherentemente contextualizada de la comunicación.

La investigación en el campo de la pragmática se preocupó mucho por individualizar los tipos de presuposiciones necesarios para la interpretación (Levinson, 1983). Según Mey (1993:173), "en una cultura, las presuposiciones pragmáticas constituyen el vínculo entre el habla y el mundo de los usuarios". No obstante, a menudo el enfoque pragmático fue criticado por no dar cuenta en su totalidad del papel del contexto en el proceso de la comunicación. Uno de los argumentos principales de la crítica es que, al centrar la atención en actos de habla aislados, se subestima no sólo el rol de los contextos situacional y sociocultural como marcos de referencia para la interpretación del habla, sino también el papel del contexto en dar forma al habla o texto producido en cualquier ocasión determinada. Otros enfoques, como el de la *etnografía de la comunicación* desarrollado por Gumperz y Hymes, ponen énfasis en este doble papel del contexto: como campo de acción en el cual está inserta el habla y como suceso focal (un *suceso de habla*) constituido mediante la conversación (véase Schiffrin, 1994, para una reseña de los estudios sobre el tema). Lo que debe destacarse es que atribuir al contexto un papel central en la interacción social (como lo hace la etnografía de la comunicación) no excluye un enfoque pragmático discursivo del estudio de la negociación del sentido que se desarrolla dentro del propio suceso. De hecho, la investigación futura en la pragmática discursiva podría enriquecerse notablemente gracias a la incorporación de puntos de vista y procedimientos etnográficos al estudio de la interacción social.

Comunicadores humanos en busca de sentido

La pragmática considera que la comprensión es un proceso interactivo e inferencial que necesariamente involucra una constante puesta en relación de lo que se dice con lo que se quiere expresar. Es por esto que la explicación que ofrece Grice de la comunicación verbal humana se basa en gran medida en la noción de racionalidad. La comunicación es un actividad orientada hacia objetivos, e interpretar un acto comunicativo equivale a intentar determinar los objetivos comunicativos del interlocutor. La comunicación progresa de un modo

circular: cada interlocutor busca alternativamente, a medida que avanza la conversación, señales que muestren que sus intenciones comunicativas son comprendidas. Lo que se dice no necesariamente refleja lo que se quiere expresar y, por lo tanto, la comunicación avanza forzosamente mediante inferencias: cada turno de habla o cada oración en un texto está relacionada con el turno o la oración anterior, a menudo mediante mensajes (inferidos) ausentes en las palabras efectivamente dichas o escritas.

En la teoría de Grice, los comunicadores humanos son seres racionales que suponen que los demás respetan el principio de cooperación, y en consecuencia, si alguien viola ostensiblemente cualquiera de las máximas conversacionales, se deben explicar esas violaciones como resultados intencionales. En esta búsqueda del significado, las implicaturas conversacionales (atribuidas e intencionales) le sirven al intérprete como puentes para la coherencia: un turno de habla puede estar relacionado con el anterior no a través de medios lingüísticos directos, sino de una inferencia relacionada con un significado indirecto.

La teoría de los actos de habla avanzó notablemente en la sistematización de las nociones de significados intencionados e indirectos. Por un lado, nos ofrece un mapa de las intenciones comunicativas realizables (*actos de habla*), que especifica las condiciones de uso necesarias para poder llevarlas a cabo. Por el otro, distingue claramente entre actos de habla directos e indirectos, y proporciona criterios pragmáticos para categorizar las diferentes formas en las que un enunciado puede ser indirecto.

La investigación empírica sobre los actos de habla resultó más productiva cuando se la aplicó al estudio de actos de habla individuales, tanto dentro de una cultura como a través de diversas culturas, y recibió el mayor número de críticas cuando se la aplicó al estudio del discurso. A la fecha, existe una amplia bibliografía sobre los actos de habla en diversas lenguas y culturas, pero ningún modelo de análisis del discurso para el análisis de la conversación fundado en la teoría de actos de habla que haya sido aceptado en forma generalizada. Es por ello que algunos trabajos en el área de la pragmática (por ejemplo, Levinson, 1983) recomiendan que se incorpore el *análisis de la conversación*, un campo de estudio basado en premisas teóricas diferentes de las de la pragmática, en el estudio del discurso (véase Pomerantz y Fehr, cap. 3 de este volumen).

El enfoque griceano de la comunicación continúa siendo la base de una gran parte de la teorización actual en la pragmática; sin embargo, las aplicaciones sociales y culturales de la teoría han sido menos estudiadas. Por ejemplo, muchos universos institucionales de discurs-

so, como las consultas médicas, las prácticas educativas o las entrevistas de trabajo, parecen estar gobernados por conjuntos de normas griceanas específicos de esa situación de habla; comprender dichas normas podría significar el éxito del paciente, el estudiante o el postulante a un trabajo. Por ejemplo, el conjunto de normas que un niño trae de su casa puede estar relacionado con su origen social y/o cultural específico y chocar con las normas institucionales de su escuela (por ejemplo, en la determinación de qué tipo de respuesta se considera lo suficientemente informativa). Por lo tanto, el tratamiento de las situaciones de habla como unidades básicas de la comunicación, como sostienen los etnógrafos del habla, es de principal importancia para comprender la negociación de los significados pragmáticos.

Defectos en la comunicación

Las negociaciones sobre los significados pragmáticos son una parte esencial de la comunicación diaria, aun cuando los interlocutores comparten la lengua y la cultura. Pero cuando los interlocutores llegan a la situación comunicativa desde lenguas y culturas diferentes, es posible que las presuposiciones culturales y contextuales de ambos (así como los marcos interpretativos para los medios lingüísticos que señalan significados pragmáticos) no coincidan; por eso, la probabilidad de que se produzcan defectos en la comunicación es grande. A su vez, esto puede llevar a estereotipos negativos del otro, y tener graves consecuencias sociales para las relaciones intergrupales posteriores.

En su aplicación al discurso real, la perspectiva pragmática ha resultado de un enorme valor para explicar casos de problemas de comunicación en la comunicación intracultural, entre nativos y no nativos, interétnica e intercultural. Una vez que se incorpora la dimensión pragmática a la descripción del proceso de comunicación humana, tomamos conciencia de los numerosos niveles de significado que poseen los mensajes verbales y comprendemos mucho mejor qué puede salir mal.

Lecturas recomendadas

Artículos fundacionales e introducciones generales

Probablemente los dos artículos teóricos más citados en la pragmática sean "Logic and conversation", de Paul Grice (1975), e "Indirect speech acts", de John Searle (1975).

Otras fuentes primarias fundamentales son los libros de John Austin (1962) y Searle (1969), así como el artículo de Searle (1979)

sobre la clasificación de los actos ilocutivos. Para presentaciones generales de la pragmática, véase Geoffrey Leech (1983), Stephen Levinson (1983), Jacob Mey (1993) y Jenny Thomas (1995); para un tratamiento filosófico, véase Marcelo Dascal (1983). La colección de artículos compilados por Jeff Verschueren y Marcella Bertuccelli-Papi (1985) ofrece un amplio panorama de los temas de la pragmática investigados en la década de 1980.

Dos revistas europeas, el *Journal of Pragmatics y Pragmatics* (antes llamada *IPRA Papers in Pragmatics*) publican investigaciones actuales del campo.

Dimensiones sociales de la pragmática

La edición de 1987 del trabajo fundacional sobre la cortesía de Penelope Brown y Stephen Levinson contiene una introducción que reseña los trabajos sobre el tema desde la primera publicación del artículo en 1978. Para una presentación más reciente, véase Gabriele Kasper (1990).

El libro de Robin Lakoff (1990) ofrece una discusión (que, por otra parte, resulta de lectura muy accesible) sobre los temas de lenguaje y poder desde una perspectiva pragmática.

Comunicación intercultural

Para introducciones breves y lúcidas a los problemas de la comunicación intercultural, véanse los artículos de Deborah Tannen (1985) y Nessa Wolfson (1983).

Para otras lecturas sobre la comunicación intercultural (además de las referencias mencionadas en el texto, es decir, Blum-Kulka et al., 1989; Gumperz, 1982), véase la colección de artículos compilados por Donald Carbaugh (1990) y el libro más reciente de Ron Scollon y Susan Scollon Wong (1995).

Notas

Deseo agradecer a Teun van Dijk, Talya Habib, Sherna Kissilevitz y Eric Saranovitz por sus útiles comentarios y sugerencias a las versiones preliminares de este capítulo.

1. Austin también propuso un tercer tipo de acto, llamado *acto perlocutivo*, que especifica los efectos de la emisión de una expresión sobre el o los oyentes en determinadas circunstancias. Pero en desarrollos posteriores de la teoría de los actos de habla, se les prestó menos atención a los actos perlocutivos que a los ilocutivos.

2. Para una reseña de otras posiciones sobre el carácter indirecto de los actos de habla, véase Levinson (1983).

3. En un análisis más profundo de este intercambio, debería considerarse si el intercambio puede atribuirse a un *macroacto de habla* (Van Dijk, 1977) que toma en cuenta el propósito general de la negociación y su contenido a nivel macro y colectivo, en vez de hacerlo desde el punto de vista individual de cada hablante (véase Weizman y Blum-Kulka, 1992, para un análisis en esa dirección).

Referencias

- Austin, J. (1962) *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press. [*Cómo hacer cosas con palabras: palabras y acciones*. Barcelona: Paidós Ibérica, 1998, 3^a ed.]
- Bach, K. y Harnish, R. M. (1979) *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Blum-Kulka, S. (1989) "Playing it safe: the role of conventionality in indirectness", en S. Blum-Kulka, J. House y K. Kasper (comps.), *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex. pp. 37-70.
- Blum-Kulka, S. (1990) "'You don't touch lettuce with your fingers': parental politeness in family discourse", *Journal of Pragmatics*, 14: 259-89.
- Blum-Kulka, S. (1992) "The metapragmatics of politeness in Israeli society", en R. Watts, R. J. Ide y S. Ehlich (comps.), *Politeness in Language Studies in its History, Theory and Practice*. Berlín: Mouton de Gruyter. pp. 255-81.
- Blum-Kulka, S., Danet, B., y Gerson, R. (1985) "The language of requesting in Israeli society", en J. Forgas (comp.), *Language and Social Situation*. Nueva York: Springer Verlag. pp. 113-41.
- Blum-Kulka, S., House, J. y Kasper, G. (comps.) (1989) *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex.
- Blum-Kulka, S. y Olshtain, E. (1986) "Too many words: length of utterance and pragmatic failure", *Studies in Second Language Acquisition*, 8:47-67.
- Brown, P. y Levinson, S. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press. Antes publicado como "Universals of language: politeness phenomena", en E. Goody (comp.), *Questions and Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 1978. pp. 56-324.
- Brown, R. y Gilman, A. (1989) "Politeness theory and Shakespeare's four major tragedies", *Language in Society*, 18: 159-212.
- Carbaugh, D. (comp.) (1990) *Cultural Communication and Interlocutor Contact*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Chen, R. (1993) "Responding to compliments: a contrastive study of politeness strategies between American English and Chinese speakers", *Journal of Pragmatics*, 20: 49-77.
- Clark, H. y Lucy, P. (1975) "Understanding what is meant from what is said: a study of conversationally conveyed requests", *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 14: 56-72.