

## TEMA 3: LA COMUNICACIÓN

### *Los actos de habla*

Las oraciones performativas se oponen a las constantivas, las oraciones que describen estados del mundo. En la mediación lingüística podríamos plantearnos que estos dos grupos necesitan tratamientos distintos. Mientras para las oraciones constantivas hemos de considerar únicamente el significado, en las performativas hay que tener en cuenta la función que ejercen, porque la expresión de las funciones es distinta de una lengua a otra.

La distinción entre oraciones performativas y constantivas, sin embargo es errónea.

Oraciones con recursos gramaticales como el imperativo, explícito o implícito, la enunciación indirecta, la ironía, o incluso oraciones que en principio son constantivas pueden funcionar como performativas exactamente igual.

La expresión más objetiva incluye, además de su significado, una acción determinada por la cual quien habla, consciente o no, intenta avanzar hacia la consecución de unos fines.

Siempre que hablamos decimos algo, pero también hacemos algo, un *acto de habla*. Ya que cualquier oración se puede usar como performativa de modo implícito, es más adecuado distinguir entre actos de habla *explícitos* e *implícitos*. Toda oración, independientemente de su significado, lleva a cabo ciertas acciones, gracias a unas fuerzas específicas. Hay tres sentidos básicos por los cuales *decir* algo es *hacer* algo:

- Acto locutivo: enunciación de una oración con un determinado sentido y referencia.
- Acto ilocutivo: la oferta, aserción, imposición, promesa..., que se lleva a cabo al enunciar una oración, en virtud la fuerza convencional asociada a ella.
- Acto perlocutivo: los efectos producidos en destinatarios y audiencias por la enunciación de esa oración, efectos específicos a las circunstancias que rodean a la oración.

### Tipologías de los actos de habla

Como los actos de habla en distintas lenguas no coinciden, clasificarlos y establecer correspondencias entre ellos sería útil para la mediación lingüística. De los múltiples intentos de clasificación citamos el más popular, que distingue entre cinco clases:

- Representativos (afirmar, concluir...)
- Directivos (preguntar, pedir, requerir...)
- Comisivos (prometer, amenazar, ofrecer...)
- Expresivos (agradecer, dar la bienvenida...)
- Declarativos (declarar la guerra, bautizar, inaugurar...)

Otros lingüistas piensan que cada verbo performativo ejecuta un acto de habla distinto, por lo que proponen una clasificación que contiene mas de 600 actos de habla distintos, uno por cada verbo performativo que han podido encontrar. El problema es que, al enunciar una determinada oración, quien habla puede estar ejecutando mas de un acto de habla a la vez. La consecuencia es que hay tantos actos de habla distintos como distintos roles en la infinita variedad de situaciones comunicativas. Estos actos de habla distintos pueden estar presentes en el animo de quien habla o ser entendidos por quien escucha de un modo inconsciente. Podríamos concluir que al hablar hacemos de todo, pero entonces la teoría no sería muy útil. Además, aunque hagamos varias cosas a la vez, algunas son más importantes que otras.

Aunque las tipologías de actos de habla no son posibles, desde el punto de vista de la mediación cualquier clasificación es válida como aproximación, siempre que se tenga en cuenta que se trata de una simplificación y que cada acto de habla ejerce una función única en su contexto. Lo mismo ocurre con los intentos de clasificar los textos en tipos.

### ***La lógica de la comunicación***

Los presupuestos de la lógica no funcionan bien al aplicarlos a los enunciados de las lenguas naturales, porque muchos de ellos no constituyen descripciones de estados del mundo y porque todo son acciones.

- a. Los tambores redoblan en las esquinas.
- b. Los tambores retumban en las esquinas.
- c. Los tambores redoblan y retumban en las esquinas.

Siguiendo los presupuestos de la lógica, podemos analizar 41 a como una proposición en la que se predica *redoblan en las esquinas* de la entidad *tambores*. El análisis se puede repetir con 41b, donde la predicación es otra. Si 41 a y 41b son verdad, entonces 41c también lo es, porque no nos permite inferir 41 a y 41b juntos o por separado.

- a. Luisa aparcó y apagó el motor.
- b. Luisa parcó.
- c. Luisa apagó el motor.
- d. Luisa apagó el motor y aparcó.

El ejemplo 42 a se puede descomponer en dos proposiciones simples (42b y 42c). El enunciado total es verdadero si los dos miembros unidos por la conjunción y son verdaderos. Pero si invertimos el orden de las proposiciones simples el resultado produce la sensación de anomalía semántica (42d). La 1ª proposición parece funcionar como prerequisite para la segunda. El orden inverso, además, contradice nuestra experiencia acerca de aparcar, que es mucho más fácil cuando el motor del vehículo está en marcha.

Podemos pensar que la palabra y es ambigua; pero, entonces, prácticamente todas las palabras lo son.

- a. La bandera de Portugal es roja.
- b. La bandera de Portugal es roja y verde.

En 43 a, roja parece significar solo o totalmente roja, mientras que en 43b parece significar parcialmente roja.

- a. El rey de España tiene tres hijos.
- b. El rey de España tiene un hijo.

En 44 a hijos significa descendientes en primer grado, mientras que en 44b hijo significa descendiente varón en primer grado.

En el ejemplo 42 a y parece tener un significado próximo a y entonces. La lógica mantenía que entre los conectores lógicos y los elementos del lenguaje considerados correspondientes había diferencias de

significado, lo que explica la anomalía de 42d. Grice propuso considerarlas diferencias de uso, explicando que estas diferencias existen porque las expresiones del lenguaje natural se usan en tipos de comunicación que se rigen por principios distintos de los que regulan las abstracciones lógicas. Hay mucha diferencia entre lo que implica lógicamente un enunciado y lo que se puede concluir al escucharlo. Usando una teoría semántica lógica, 45 se podría parafrasear como en 46; pero los hablantes parecen entender mucho más, algo en la línea de lo expuesto en 47.

- X- ¿Tienes hora?

Y- Bueno, aun están dando las noticias.

- X- ¿Tienes la capacidad de decirme que hora es?

Y- Bueno, el programa de noticias comenzó en algún momento pasado y temprana en un futuro sin determinar

- X- ¿Tienes la capacidad de decirme que hora es en este momento, tal y como se suele comunicar? Si la tienes, por favor, hazlo.

Y- No sé que hora es exactamente, pero te puedo ofrecer una información que te puede permitir deducir la hora de un modo aproximado: aun están dando las noticias, así que debe ser entre las tres y las tres y media.

El asunto principal del intercambio 45, una petición de información específica y un intento de ofrecer tanta información como se pueda en ese sentido están presentes en 47, pero una teoría semántica no puede explicar como. La lógica proposicional no es de mucha ayuda para analizar enunciados de las lenguas naturales cuando se usan en un intercambio comunicativo.

### ***La implicatura conversacional***

Las inferencias derivadas de las máximas se llaman implicaturas. Junto a las implicaturas convencionales (las derivadas de la observación de las máximas) hay otras que se derivan de las infracciones.

Los hablantes tendemos a asumir siempre que nuestros interlocutores observan las máximas, y que, si no lo hacen, al menos se guían por el principio de cooperación. Cuando lo que escuchamos o leemos no parece conformarse a las máximas, asumimos que debe haber una razón para que quien habla las transgreda. Este razonamiento nos permite derivar una serie de inferencias consideradas como intención de quien habla o escribe: son las implicaturas conversacionales

- ***Máxima de calidad***

- X- ¿Y no se opondrá Panamá a la postura de España?

Y- No a España, la madre patria.

En 54 una persona bien informada debe notar que Y esta diciendo algo falso. Asumimos, sin embargo, que Y no esta intentando engañar a X, sino que esta cooperando. En tal caso tenemos que suponer que lo que dice significa algo distinto de lo que parece. Buscando entre los posibles significados próximos podemos llegar fácilmente al opuesto, es decir, que Panamá se opondría a España independientemente de haber sido la madre patria o precisamente por ello. El ej. 54 es un caso típico de ironía. Cuando una falsedad es involuntaria, quien escucha puede señalarlo, por ej, enunciando otra falsedad que se asume patente:

- X- Felipe II era hijo de Fernando el Católico, ¿no?

Y- Sí, y Abraham Lincoln, de Sara Montiel.

- **Máxima de cantidad**

- X- ¿Y te lo pasaste bien en la fiesta de Ainoa?

Y- Esa si que fue una fiesta fiesta.

En 56, Y se repite y no parece completar la oración. Asumiendo que se mantiene el principio de cooperación, buscamos otro significado a ese enunciado y hallamos que entendemos algo como fue una fiesta en la que se divirtió todo el mundo.

- **Máxima de relación**

Esta máxima nos lleva a interpretar el segundo turno de un par adyacente como relevante, aunque la respuesta pueda parecer peregrina. Incluso cuando la respuesta no parece guardar ninguna relación con el tema del intercambio, quien lo interpreta puede extraer una conclusión relevante.

- **Máxima de modo**

Esta máxima permite derivar muchas implicaturas: siempre que se evita una expresión simple para usar una mas compleja, se tiende a interpretar que no se hace gratuitamente sino porque la nueva expresión se acomoda mas a las intenciones de quien habla.

Quien habla o escribe sabe que oyentes o lectores asumen que se esta observando las máximas o al menos el principio de cooperación, por lo que puede explotar el principio y las máximas para mejorar la comunicación. Así ocurre con muchos recursos retóricos.

Las máximas no funcionan de modo cartesiano. A veces la observación de una máxima puede conllevar la transgresión de otra. Otras veces un enunciado transgrede mas de una máxima a la vez y es difícil adscribir la transgresión de una a otra. No hay que esperar que se pueda realizar una análisis exacto y diáfano. Las máximas se pueden considerar puntos de vista para el análisis de un enunciado concreto, y su superposición y confusión es habitual. Lo importante es aislar la implicatura que una(s) u otra(s) máxima(s) permitan inferir.

Características de las implicaturas

- **Las implicaturas conversacionales son anulables.**

A diferencia de las *implicaciones* o *deducciones lógicas*, que no son anulables, las implicaturas no son deducciones. Están más próximas al razonamiento inductivo y se pueden anular. Cuando consideramos 70 a, inferimos la implicatura en cursiva en 70b. Sin embargo, la implicatura se puede anular sin caer en la contradicción, como en 71, que ya no implica 70b.

70) a. Encarna tiene dos coches.

b. Encarna tiene dos coches y ninguno más.

71) a. Encarna tiene dos coches, es decir, tres.

b. Encarna tiene dos coches, si no más.

- **Las implicaturas conversacionales son calculables.**

Grice describe el mecanismo de la implicatura como un razonamiento lógico. Por cada supuesta implicatura debe ser posible construir un razonamiento de este tipo, que muestre como se puede llegar a la supuesta inferencia partiendo del significado literal o sentido del enunciado que se considera.

- **Las implicaturas conversacionales no dependen de la codificación concreta del significado en unas u otras unidades lingüísticas.** (Excepto por las derivadas de la máxima de modo). Otros tipos de inferencia como las *presuposiciones*, si pueden ligar a determinados elementos del enunciado. Las implicaturas no se pueden separar del enunciado simplemente sustituyendo algunos elementos por otros sinónimos.
- **Las implicaturas conversacionales no son convencionales.**

Las implicaturas no son parte del significado convencional de un enunciado lingüístico. Primero, porque para inferir una implicatura es necesario partir del significado convencional del enunciado. Segundo, porque un mismo enunciado puede permitir implicaturas distintas en contextos diferentes.

En este estadio del pensamiento sobre el significado y el procesamiento de la información, el contexto es la Roma de la lingüística y la comunicación: todos los caminos llevan a él.

### **La cortesía**

La comunicación suele tener varios fines simultáneos, uno de los cuales es el intercambio de información. Otra de las metas que se persiguen es crear y mantener una relación social en la que los participantes se adjudican determinados roles con cuotas de poder y otros aditamentos tales como la responsabilidad. La cortesía es un factor funcional y básico en la organización de la comunicación oral. En lingüística el concepto de cortesía alude a las expectativas de comportamiento conversacional y no a una colección de buenas maneras. Es decir, se refiere al conjunto de estrategias de desarrollo de la conversación por parte de los hablantes. Hay dos aproximaciones clásicas al estudio de esas estrategias: *normas de relación y cara*.

#### Las normas de relación

Algunas estrategias de comportamiento verbal recurren y abundan en miembros de determinadas comunidades mientras son escasos en otras, pero abstrayendo las particularidades se puede llegar a tres tendencias universales presentes en todas las culturas:

- Evita imponerte (distancia)
- Da opciones (deferencia)
- Compórtate amistosamente (camaradería)

Al dar forma aun enunciado, los hablantes siguen una de estas normas y consiguen los efectos señalados entre paréntesis. Cuando se sigue la norma de evitar imposiciones, se intenta evitar o reducir las imposiciones sobre quien escucha y, si no se puede conseguir, se piden excusas por la imposición. No imponerse conlleva no ofrecer ni recabar opiniones personales, evitar las referencias personales o familiares.

La *distancia* es típica de las situaciones formales y rige el uso del lenguaje técnico y la expresión indirecta de las propias preferencias.

La *deferencia* es un estilo propio de situaciones equilibradas de poder, pero en las que los hablantes no están próximos emocionalmente, como la relación que establecemos con quien nos atiende en un banco. Ofrecer opciones implica expresar la propia opinión de tal modo que se pueda ignorar sin comenzar una confrontación. Es muy característico de la deferencia expresar indirectamente los propios deseos. Cuando se ofrecen opciones, las manifestaciones que quien habla cree que pueden entenderse como un intento de imposición tienden a expresarse de modo ambiguo e indirecto.

La *camaradería* conlleva la igualdad como norma de interacción. Se trata de potenciar los elementos comunes entre ambas personas, construyendo una identificación entre ambas. Esta es la norma que se usa en relaciones íntimas y personales. Se puede tratar de casi todos los temas y hacerlo sin temor a herir los sentimientos de la otra persona, que se supone tiene presente que en esas intervenciones no hay ánimo de confrontación.

Se suele pensar que la cortesía es un asunto de distancia y deferencia y que en las relaciones íntimas no es necesaria. Sin embargo un modo de mostrar disgusto con una persona querida es precisamente abandonar la regla de camaradería y asumir una de las otras.

Estos tres estilos afectan a todos los niveles de codificación lingüística del significado. El estilo distante tiende a ser más correcto gramaticalmente, mientras que la camaradería está llena de guiños a la pertenencia a un grupo determinado, tales como presuposiciones, pronunciación relajada, uso de dialectalismos, etc. Las diferencias en la selección léxica se pueden ilustrar con el vocabulario sexual (copular, hacerlo, follar)

## La cara

De algunas expresiones populares deriva el uso metafórico de *cara* en lingüística, para referirse a la imagen pública que los hablantes tienen de sí mismos. Tiene dos aspectos:

- La cara *negativa*: la reivindicación de la intimidad, la libertad de acción y el rechazo a las imposiciones de los oyentes.
- La cara *positiva*: la imagen personal coherente y positiva que los hablantes desean mantener y para la cual buscan aprobación y apoyo en los oyentes.

Participar en la vida social entraña un peligro para ambos aspectos de la cara. Mantener el estado de la cara necesita la colaboración de los demás. El contenido de la cara, los límites exactos de las esferas privada y pública y los contenidos relevantes de la personalidad pública varían de cultura en cultura.

Todo hablante conoce la definición de cara en su sociedad y organiza sus estrategias comunicativas respecto a ella. En principio, la intención es la de salvaguardar e incluso apoyar la cara de todos los participantes. Cada intervención en una conversación puede ser potencialmente un *acto de amenaza a la cara (AAC)*, una agresión a quien escucha, ya sea por menos cabos de su imagen pública o por imposición de la voluntad de quien habla. En cualquier momento de una conversación el hablante sopesa estos dos deseos:

- El de comunicar una información eficientemente o con urgencia.
- El de no amenazar la cara de quien escucha.

Normalmente, los hablantes solo efectúan AAC sobre quien escucha cuando ser eficiente es más importante que los sentimientos que pueda provocar la información en los oyentes.

### • *Actos de amenaza a la cara negativa*

Pueden afectar tanto a quien habla o a quien escucha. Los que afectan a los oyentes son actos en los que quien habla anuncia que puede o va a impedir la libertad de acción de quien escucha.

- Quien habla anuncia una futura acción de quien escucha, presionando así para que lo haga, con ordenes y peticiones, sugerencias y consejos, recordatorios, advertencias y amenazas.
- Quien habla anuncia una futura acción propia que influye en quien escucha, presionando así para que manifieste aceptación o rechazo, u obligando a contraer una deuda, con ofertas o promesas.
- Quien habla expresa interés en quien escucha o en sus posesiones, con muestras de envidia, admiración o piropos, o expresiones de emociones negativas fuertes hacia quien escucha, haciéndole pensar que debe bien proteger el objeto del deseo de quien habla, bien ofrecerlo.

- **Actos de amenaza a la cara positiva**

Pueden afectar al hablante o al oyente. En los que afectan al oyente, quien habla muestra insensibilidad o desprecio a los sentimientos, necesidades y demás de quien escucha.

- Quien habla evalúa negativamente algún aspecto de la cara positiva de quien escucha, con una desaprobación, crítica, queja, acusación, insulto o mostrando desavenencia desacuerdo, reto y demás.
- Al hablante no le importa la cara positiva de quien escucha y expresa violentas emociones, muestra irreverencia, menciona ventajas comparativas respecto al oyente, introduce temas difíciles (raza, desigualdad sexual, religión...), usa términos de relación no adecuados al oyente o hace caso omiso al tema de conversación establecido por quien ahora escucha.

Entre los que amenazan la cara positiva de quien habla están la solicitud de excusas, la aceptación de un cumplido, las confesiones de culpa y responsabilidad, y otras como la pérdida del control emocional o físico.

Esta clasificación es ilustrativa y no pretende ser exhaustiva ni excluyente. Algunos actos pueden amenazar la cara positiva y negativa a la vez. Por otro lado, el contexto en que se enuncia uno de estos AAC, puede dictar un análisis de casos concretos distintos del que aquí se ofrece para estos ejemplos.

- **Estrategias para realizar AAC.**

En condiciones de mutua vulnerabilidad, los hablantes tienden a evitar estos actos y para ello emplean ciertas estrategias para minimizar las amenazas.

La primera posibilidad es la de hacer un AAC *ostensivo* o no. Un AAC es ostensivo cuando se hace de tal modo que el resto de los participantes advierten la intención de quien habla de realizar tal AAC. Un AAC es *no ostensivo*, cuando quien habla lo ejecuta de tal modo que no se le puede atribuir una intención clara.

Los AAC ostensivos pueden hacerse *sin rectificación* (directamente), o rectificando la posible magnitud de la amenaza.

Los AAC ostensivos con rectificación se pueden hacer con cortesía *positiva* o *negativa*. La cortesía positiva se basa en la identificación de quien habla con quien escucha, tratando a esta persona como a una amistad o miembro del grupo al que pertenece quien habla. Este tipo de cortesía es la que domina en los gimnasios, la consulta médica, la universidad de los '70...

La cortesía negativa, en cambio, consiste en admitir y respetar la diferencia, y se caracteriza por la formalidad y la deferencia. Quien habla indica así su intención de no invadir o agredir el terreno que quien escucha considera propio o ajeno a su cara. En este caso los AAC se rectifican con formulas de deferencia y excusas y recursos lingüísticos tales como la impersonalidad.

Las dos aproximaciones al fenómeno de la cortesía implican que no se trata de estilos excluyentes sino de combinaciones aleatorias de estrategias que lleva a cabo la misma persona, a pesar de las tendencias dominantes en una comunidad lingüística, que conforman *estilos conversacionales*

Un par adyacente es una secuencia de dos turnos pronunciados por distintos interlocutores, en la que el 1er turno incita a la persona a quien va dirigido a proferir un turno con un contenido y estructura determinados por el turno anterior.

Pares adyacentes son las secuencias pregunta/respuesta, oferta/aceptación, opinión/apoyo y ruego/concesión. En todos ellos el primer turno dirige la interpretación del segundo y crea una expectativa tal que cualquier cosa que se diga se interpreta como adecuada para satisfacer el primero.

1

1