

“¿Por qué no te callas?” Un acercamiento a la cortesía y a los fenómenos indirectos en la comunicación

“Why don't you shut up?” An approach to courtesy and indirect phenomena in communication

Jaime Arbey Atehortúa Sánchez*

Resumen

El artículo parte de una concepción teórica/conceptual a partir de los postulados pragmalingüísticos (tales como las implicaturas generadas de las máximas conversacionales, los Actos de Habla Indirectos -AHI-, la máxima de la cortesía y las interacciones verbales) y su pertinencia para la interpretación de intercambios comunicativos. Como muestra, analiza -desde la indirección y la cortesía- la famosa frase pronunciada por Juan Carlos, rey de España, a Hugo Chávez, presidente de Venezuela, durante la Cumbre Iberoamericana de jefes de estado celebrada en Chile en 2007: “¿Por qué no te callas?”. El objetivo es enfatizar en la importancia que tienen dichos mecanismos para la comprensión e interpretación de intercambios comunicativos verbales, ya sean orales o textuales.

Palabras clave: pragmalingüística, cortesía verbal, Actos de Habla Indirectos -AHI-, implicaturas conversacionales, Actos Amenazadores de la Imagen -AAI-.

* M.Sc. Docente investigador. Programa de Comunicación Social. Universidad Católica de Oriente. A.A. 008 Rionegro (Antioquia). Colombia. E-mail: jatehortua@uco.edu.co

Abstract

The departing point of this paper is a theoretical/conceptual conception derived from pragmalinguistic postulates (such as the implicatures arisen from conversational statements, indirect speech acts -ISAs-, the principle of courtesy and verbal interactions) along with their pertinence to interpret communicational exchanges. As a sample, it analyzes -from the indirection and courtesy approaches- the famous statement uttered by King Juan Carlos I of Spain, to Venezuelan President Mr. Hugo Chávez, at the Ibero-American Summit held in Chile in 2007: "¿Why don't you shut up?". The purpose here is to highlight the importance of those mechanisms to understand and interpret verbal communicative exchanges, whether oral or textual.

Keywords: *pragmalinguistics, verbal courtesy, indirect speech acts -ISAs-, conversational implicatures, face-threatening acts -FTAs-.*

Introducción

El presente artículo se propone abordar —tanto desde la parte teórica, como desde la parte práctica— la pertinencia de la cortesía y los fenómenos indirectos en la comunicación para la interpretación de intercambios comunicativos. En particular, el texto aborda una propuesta que incorpore al análisis de función (fondo) del discurso algunos de los presupuestos de la pragmática, tales como las implicaturas generadas de las máximas conversacionales, los Actos de Habla Indirectos (en adelante AHI), la máxima de la cortesía y las interacciones verbales (por explicar los mecanismos ocultos o subrepticios de las interacciones y del lenguaje).

El trabajo en sí se propone demostrar no solo la conveniencia y la pertinencia de los postulados pragmalingüísticos para la interpretación de intercambios verbales y textuales, sino también las habilidades que pueden ser detonadas, sobre todo para aquellos perceptores/lectores que se enfrentan a los intrincados procesos hermenéuticos y de comprensión de textos y discursos. Para tal fin, el escrito abordará un ligero repaso de los principales aportes pragmáticos, desde

los postulados de la teoría de los actos de habla, las indirecciones, las implicaturas surgidas de los principios cooperativos en la conversación, las interacciones verbales y los fenómenos de la cortesía, con el fin de vincularlos como posibles componentes viables para la interpretación textual. Como marco de análisis, se plantea el intercambio comunicativo sostenido por el presidente de Venezuela —Hugo Chávez—, el presidente de España —José Luis Rodríguez Zapatero—, y el rey de España —Juan Carlos de Borbón—, durante la Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado celebrada en Chile en 2007. Por todo el impacto que generó este intercambio, se toma simplemente como muestra de cómo la cortesía y la indirección son elementos que pululan en la conversación cotidiana, y que parte del sentido y de la intencionalidad del discurso se desprenden de estos pequeños grandes detalles.

El diálogo (sic)¹

Zapatero: Solamente quería, presidenta Bachelet, hacer una manifestación en torno a las palabras pronunciadas por el presidente

1. El incidente tuvo lugar el 10 de noviembre de 2007, durante la última jornada de la XVII Cumbre Iberoamericana de Jefes de Estado, celebrada en Santiago de Chile, mientras intervenía (por segunda ocasión) el presidente del gobierno español, José Luis Rodríguez Zapatero. El presidente de Venezuela, Hugo Chávez, le interrumpía continua y repetidamente, habiendo calificado de fascista al expresidente del gobierno español José María Aznar y expresado que "una serpiente es más humana que un fascista". Cuando Rodríguez Zapatero exigió respeto para Aznar, siendo de nuevo interrumpido por Chávez, el rey Juan Carlos pronunció la famosa frase.

de Venezuela, por el presidente Hugo Chávez, en relación con el expresidente del gobierno de España, con el señor Aznar. Quiero expresar, presidente Hugo Chávez, que estamos en una mesa en la que hay gobiernos democráticos, que representan a sus ciudadanos en una comunidad iberoamericana que tiene como principio esencial el respeto. El respeto. Se puede estar en las antípodas de una posición ideológica (no seré yo el que esté cerca de las ideas de Aznar), pero el expresidente Aznar fue elegido por los españoles. Y exijo...

Chávez: Que respete, entonces...

Zapatero: Exijo...

Chávez: Dígale a él, dígale a él que respete...

Zapatero: Exijo...

Chávez: ...la dignidad de los pueblos...

Rey: ¡Y tú!

Zapatero: Un momentín...

Chávez: Es que la dignidad...

Zapatero: Exijo... exijo ese respeto, por una razón además...

Chávez: Dígale usted lo mismo a él, presidente...

Zapatero: Por supuesto.

Chávez: Dígale lo mismo a él...

Zapatero: Por supuesto.

Chávez: Porque él anda irrespetando a Venezuela por todas partes...

Zapatero: Bien...

Chávez: Yo tengo derecho a defender...

Rey: ¿Por qué no te callas?

Bachelet: Por favor, no hagamos diálogo, han tenido tiempo para plantear su posición.

Zapatero: Sí, un momentín...

Bachelet: Presidente, termine.

Chávez: Yo no puedo aceptar esta posición del presidente Zapatero...

Zapatero: Presidente Hugo Chávez...

Chávez: Podrá ser español el expresidente Aznar, pero es un fascista y es una falta de respeto.

Zapatero: Presidente Hugo Chávez, creo que

hay una esencia en el principio del diálogo y es que para respetar y para ser respetado debemos procurar no caer en la descalificación. Se puede discrepar radicalmente de las ideas, denunciar las ideas, los comportamientos, sin caer en la descalificación. Lo que quiero expresar es que es una buena forma de poder trabajar entendernos en favor de nuestros pueblos, que nos respetemos, a los representantes democráticos, y pido, presidenta Bachelet, que esa sea una norma de conducta en un foro que representa a los ciudadanos, que respetemos a todos nuestros dirigentes, a todos los gobernantes y exgobernantes de los países que formamos esta comunidad. Creo que es un buen principio y deseo fervientemente que ese sea un código de conducta, porque las formas dan el ser a las cosas, y se puede discrepar radicalmente de todo respetando a las personas, ese es el principio para que uno luego pueda ser respetado. Estoy seguro de que toda esta mesa y todos los latinoamericanos quieren que todos los gobernantes democráticos, que estamos en representación de nuestros pueblos, seamos respetados, hoy y mañana, aunque discrepemos profundamente de las ideas que tengamos.
[aplausos]

Un acercamiento a los actos de habla

La conversación, más allá de constituir un texto, es también un discurso atravesado constantemente por la significación. Hay un *sentido* que mueve y conmueve las percepciones; detrás de cada intercambio comunicativo hay intención, que está relacionada intrínsecamente con el pensamiento. Todo esto repercute en que los procesos de intercambio verbal trascienden la mirada tradicional —semántica—, donde el interés está en el significado lingüístico en relación con la estructura de la expresión, para que se dediquen a explorar el terreno de la pragmática, donde se

2. Nuevo video: “Llegó Su Majestad y lo mandó a callar” (Transcripción completa). En: Noticias 24. Disponible en: <http://www.noticias24.com/actualidad/noticia/9650/video-llego-su-majestad-y-lo-mando-a-callar%c2%ba/>. Consultado el 7 de julio de 2011.

añaden a la investigación sobre el significado elementos como el contexto, la misma situación comunicativa, las presuposiciones, los actos de habla y las implicaturas conversacionales. Es decir, cuando se habla no solo se expresan ideas, sino que también se incide en los demás.

Con base en los “juegos de lenguaje”, fue Wittgenstein (1988) uno de los primeros teóricos pragmáticos en postular, mediante la teoría del “Uso lingüístico”, la relación del significado de una proposición con el uso que se haga de ésta³.

La expresión “juego de lenguaje” debe poner de relieve aquí que hablar el lenguaje forma parte de una actividad o de una forma de vida [...] ¿Pero cuántos géneros de oraciones hay? ¿Acaso aserción, pregunta y orden? Hay innumerables géneros: innumerables géneros diferentes de empleos de todo lo que llamamos «signos», «palabras», «oraciones». Y esta multiplicidad no es algo fijo, dado de una vez por todas; sino que nuevos tipos de lenguaje, nuevos juegos de lenguaje, como podemos decir, nacen y otros envejecen y se olvidan. (Wittgenstein, 1988, p. 23)

En los intercambios comunicativos, así como en el juego, existen ciertas reglas que los interlocutores deben acatar y cumplir. Pero estas reglas no son inflexibles: dependen, en gran medida, de la situación como tal, de los fenómenos paradigmáticos del lenguaje, de la mutabilidad del signo lingüístico (Saussure, 1994, p. 75), del contexto y de los intereses compartidos por el oyente y el hablante.

Las palabras se definen por su uso, este se inserta dentro de un contexto de actividades de tipo tanto lingüístico como no lingüístico. Y tampoco es único ya que el lenguaje comprende una multiplicidad de funciones. Ahora bien, ¿cuál es el criterio de distinción de la multiplicidad de usos lingüísticos?, ¿cómo sabemos el uso que le toca a cada palabra en cada caso particular? Lo que marca la distinción de

usos del lenguaje son los distintos contextos en que se desarrolla. Estos contextos constituyen lo que Wittgenstein denomina “juegos de lenguaje”. Los usos del lenguaje son múltiples porque hay muchos juegos, muchos contextos donde pueden insertarse. (Karam, 2007)

Más tarde, Austin (1962), Searle (1965) y Grice (1975) profundizaron las ideas precedentes en sus investigaciones acerca de los actos de habla, la lógica de la conversación y las implicaturas.

La teoría de los actos de habla se basa en las consideraciones de Austin acerca del lenguaje como un instrumento que sirve para hacer cosas, de tal manera que va más allá de los simples “sonidos” porque posee significado, sentido e intención. Si la mano, por ejemplo, sirve para hacer, deshacer, construir, destruir... algo similar ocurre con el lenguaje. En ese sentido, si la mano tiene dedos, falanges, uñas... el acto de habla también se ramifica. Estos son los tres componentes de todo acto de habla (Searle, 1965, p. 84):

- Acto *illocutivo* o *ilocucionario*: El que se realiza al decir algo (hay un sentido, un significado, una fuerza...). Está ligado con el pensamiento: antes del enunciado, existen las ideas. Es lo abstracto que luego se concretiza.
- Acto *locutivo*: Es el acto de proferir o decir algo. En este acto justamente se verbaliza lo pensado, se concretan las ideas. Se asocia con el acto perlocucionario, es decir, con el efecto que se busca. Por eso, generalmente las palabras que materialicen el pensamiento se eligen de acuerdo con el resultado que se espera que tenga el intercambio en el otro interlocutor.
- Acto *perlocucionario*: El efecto extralingüístico que se busca en el destinatario (hay un fin último, un objetivo, que puede ser persuadir, intimidar, censurar, ordenar, determinar una reacción...), y la relación de este significado con el contenido proposicional y la fuerza ilocucionaria.

3. Esta teoría del significado propone concebir el lenguaje como un conjunto de actividades o usos relacionados, tal como ocurre en los juegos: hay una relación entre la proposición (el término empleado), y la propia realidad. De ahí que una proposición significa porque es utilizada. Y en cuanto a la relación del pensamiento con el lenguaje, es claro que “No existiría nada en el pensamiento que pueda hurtarse a las condiciones de ser designado por el lenguaje; lo que no puede ser designado no puede ser pensado” (Karam, 2007).

Podemos definir como fuerza ilocucionaria las variaciones de tonalidades, acentuaciones, marcadores de emotividad (interrogación, exclamación, duda, suspenso...) que en el ámbito gráfico están intrínsecamente relacionadas con los signos de puntuación. En “¿Por qué no te callas?” es clara la marcación que hace el rey Juan Carlos de censurar, incluso más que de preguntar. Y si bien el presidente Chávez pudo cancelar el AHI respondiendo al plano de la expresión, no de la comunicación (*no me callo porque no quiero... no me callo porque también tengo de-*

recho a hablar... no me callo porque no quiero que España nos siga mandando a callar...), la misma fuerza ilocucionaria reprime cualquiera de estos intentos, y el mandatario venezolano respondió al efecto que buscaba con su AHI el Rey de España (en lo sucesivo, Chávez interrumpió menos —se calló— y dejó que el Presidente de España terminara su discurso).

Como se puede ver en la figura 1, a estos tres elementos se les suman el acto de emisión y el contenido proposicional.

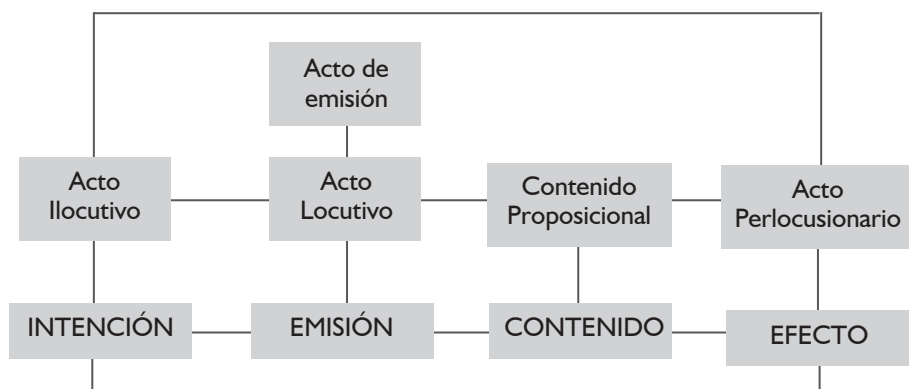


Figura 1.Componentes del acto de habla

De esta manera, el acto ilocucionario (intención) y el efecto perlocucionario (el fin último de la acción comunicativa) tienen una relación un tanto intrínseca; por su parte, el acto de emisión y el contenido proposicional son los “mecanismos” que un hablante usa para dar a entender su intención y para lograr un efecto en su interlocutor. De hecho, aunque la intención en la comunicación generalmente no se dice, siempre se busca la *forma* para que el interlocutor la deduzca, y uno de esos mecanismos lo provee la misma convención de la lengua de los interlocutores, puesto que la intención de un hablante está reglada por un “acuerdo tácito” al que llega con su destinatario con base en el

significado del contenido proposicional en una lengua determinada.

Cuando el rey de España, Juan Carlos I, se dirigió al presidente de Venezuela, Hugo Chávez con la ya célebre frase “¿Por qué no te callas?”, su intencionalidad no era precisamente conocer los motivos del porqué el Presidente de Venezuela interrumpía contantemente el discurso y no dejaba hablar al presidente de España, Rodríguez Zapatero. En otro contexto, ese contenido proposicional, si cumple las condiciones de sinceridad o *happiness conditions* (que veremos más adelante) se podría convertir verdaderamente en una pregunta, cuya intencionalidad es propender por una respuesta en el interlocutor.

Cuando sucede esto, nos encontramos ante un Acto de Habla Directo, es decir, coinciden el acto ilocutivo y el acto locutivo, aunque ciertamente suelen ser intercambios bastante escasos. Piénsese, por ejemplo, en una discusión de pareja, cuando quien lanza la pregunta quiere conocer sinceramente los motivos por los que la otra persona quiere continuar expresando sus puntos de vista. Lo anterior nos conduce a una conclusión preliminar: los intercambios interrogativos, de acuerdo con la intencionalidad, la situación, el contexto y la fuerza ilocucionaria, dejan de ser simples preguntas, para transformarse en locuciones que censuran, que ordenan, que reprenden, que insultan...

El acto ilocutivo, como símbolo de la comunicación lingüística, representa una intención original de un hablante llevada al plano de la comunicación; tal intención puede cambiar, aunque el contenido proposicional sea el mismo⁴. De igual manera, y para efectos del tema que nos concierne, Searle (1969, p. 159) hace la distinción entre el acto ilocutivo (lo que se hace al emitir una palabra) y el significado (lo que buscan esas palabras que usa el hablante). Si bien —como ya lo hemos mencionado— existe cierta relación, también es cierto que en determinadas ocasiones (en la expresión literaria) lo que quieren decir las palabras de un autor —el texto como tal— algunas veces es independiente de su intención inicial, esto es, de *lo que quería decir*.⁵

En relación con esto último, la misma interacción y el contexto⁶ brindan las pautas necesarias para llegar a un “acuerdo tácito” en la significa-

ción. En otras palabras, al interpretar es determinante sopesar el *intentio auctoris* y el *intentio operis* como imposición al *intentio lectoris* (Eco, 1995, p. 68), pues se responde a la lógica de una entidad primaria, que puso determinada intención en un escrito —acto ilocutivo representado en el mero hecho de que el texto sea tomado como una poesía, como una novela o como un cuento (Searle, 1996, p. 168)—, y que regula las interpretaciones, pues el hecho de que la obra responda a una intención de un autor limita los posibles sentidos que del texto se postulen.

La indirección y las alusiones

La teoría de los actos de habla se inscribe dentro de la pragmática en la medida en que busca una distinción entre la forma lingüística de los enunciados (plano de la expresión) y la función comunicativa que desempeñan. A partir de ella, Searle (1965, p. 83) profundizó en los fenómenos lingüísticos originados a partir de la cortesía —llamados Actos de habla indirectos— en los que el hablante da a entender estrictamente lo que dice, y encima de ello, algo más. Así, el hablante ejecuta dos actos simultáneamente: un acto ilocutivo primario, el no literal, que se realiza por medio de otro acto secundario, el literal.

Piénsese, por ejemplo, en los actos de habla de índole irónica. La ironía consta de un acto ilocutivo primario opuesto o distinto al acto ilocutivo literal (en algunas ocasiones, el significado no literal es el antónimo del significado secundario). Como tropo del pensamiento, la ironía juega con

4. Se puede utilizar un mismo material -un mismo acto proposicional- de diferentes maneras, pero esas diferentes maneras encierran, ante todo, una intención también diferente. El acto proposicional “Juan entra a la casa” puede sufrir diversos mecanismos de indicación de funciones, para convertirlos en diferentes intenciones: una orden (“Juan, entra a la casa”, más aún si la frase se acompaña de giros admirativos, o “indicadores de fuerza ilocutiva”); una pregunta (“¿Juan entra a la casa?”, muy diferente, incluso, a la petición “Juan, ¿entra a la casa?”), o como la frase inicial, una aseveración.

5. Al respecto, Zuleta (1985, p. 20) diría que la pregunta problematizadora trasciende el ¿qué nos quiere decir Cervantes?, para instalarse en el ¿qué nos quiere decir el Quijote?

6. El presente trabajo asume la palabra contexto como “el subconjunto particular de supuestos que el oyente utiliza para la interpretación de un determinado enunciado. No es sólo una realidad externa, sino una realidad interna, de modo que es el propio oyente el que en el momento de la interpretación realiza una selección particular dentro del conjunto total de sus supuestos” (Escandell, 1998, p. 13).

el significado opuesto de la intención, pues se dice lo contrario (o algo distinto) de lo que se piensa, de tal manera que el propósito puede limitarse a unas cuantas frases o párrafos, o puede convertirse en el principal medio de expresión de un acto ilocutivo global (se extiende a lo largo de una obra o de una conversación).

Siguiendo con las ideas de Searle, los hablantes —según determinadas circunstancias— deben recurrir a ciertos enunciados donde la forma lingüística se desvía de la función comunicativa, todo con el fin de no herir la susceptibilidad del destinatario, o como una normatividad “obligada” por la cortesía⁷. La indirección, entonces, perfila su atención en la conexión entre lo dicho y lo implícito..., entre las palabras y la intención..., entre la expresión y el contenido. El hecho de que esta indirección contenga la realización simultánea de dos actos significa que dichos AHI pueden *cancelarse*, puesto que si se “responde” o se “hace” lo que el significado literal dice, la implicatura queda perfectamente anulada. Además de esta propiedad, los AHI aparecen de manera *sistemática*, de modo que hay unas formas más aceptadas que otras para emitir una indirección, puesto que cumplen ciertos requisitos para la realización no defectuosa del

mismo acto. Esos requisitos, llamados “*happinness conditions*”, indican que son más sistémicos los AHI (por citar un caso, los exhortativos) que:

- Afirman o preguntan por las *condiciones preparatorias*: El oyente es capaz de realizar la acción deseada, y no es obvio a los interlocutores que el oyente, por cuenta propia, realice la acción deseada. (¿te puedes callar?).
- Afirman o preguntan la *condición esencial*: Que sea un intento para que el oyente se sienta obligado a realizar la acción deseada⁸ (¿serías tan amable de callarte?).
- Afirman o preguntan las *condiciones de contenido proposicional*: El hablante predice la acción futura del oyente (¿te vas a callar?).
- Afirman o preguntan las *condiciones de sinceridad*: El hablante quiere que el oyente realice la acción deseada (¿me puedes hacer el favor de callarte?).

La tercera propiedad de los AHI es el carácter *convencional* con el que aparecen, de acuerdo con los usos que tengan en una lengua determinada como formas idiomáticas estándares. Sin embargo, se hace imprescindible diferenciar esta clase de AHI de otra clase, los *AHI no convencionales*, llamada así —entre otras características— por el hecho de no remitirse a un acuerdo de índole social (ver la tabla 1).

7. Sin embargo, no todos los AHI atienden al fenómeno de la cortesía. Piénsese, por ejemplo, en afirmaciones indirectas no cortesés como: “Oye, por qué no dejas de molestar con ese aparato, que me estás poniendo histérica”, o “quiero estar solo” o “quiero que te vayas, ¿lo comprendes?” (Mulder, 1993, p. 188). En todo caso, también cabe anotar que estos AHI, aunque no son cortesés, sí son menos “crudos” que aquellas interacciones realizadas a partir de Actos de Habla Directos.

8. Al respecto, se puede decir que para los actos exhortativos y para los impositivos debe existir otra condición preparatoria -la *autoridad por parte del hablante*-, puesto que la voluntad y las razones del oyente no las explican las condiciones de felicidad.

Tabla I. Contraste entre los AHI convencionales y los no convencionales

AHI convencionales	AHI no convencionales
<p>Contienen una especificación completa de la acción deseada.</p> <p>P. ej.: “¿Me podrías traer un vasito de agua?”.</p>	<p>Describen un estado de cosas que deben transformarse; le <i>sugieren</i> al oyente, aunque no se especifique literalmente la acción.</p> <p>P. ej.: “<i>Hace un frío tremendo aquí</i>” (puede sugerir. “cierra la ventana”, “enciende la calefacción”, “trae leña para la chimenea”...)</p>
<p>No necesitan recurrir al contexto o a la situación para su interpretación.</p> <p>P. ej.: “<i>Nancy es un bombón</i>”.</p>	<p>Son el caso más <i>opaco</i> de la indirección, pues requieren un conocimiento del <i>contexto</i> o la <i>situación comunicativa</i> para poder captar la intención del hablante (emisor y receptor deben tener un determinado conocimiento mutuo).</p> <p>P. ej.: “<i>Ya son las tres de la mañana</i>” (puede sugerir que es muy tarde para seguir en un baile).</p>
<p>Constituyen una referencia ineludible al oyente.</p> <p>P. ej.: “¿<i>No vas a comer los cereales?</i>”</p>	<p>No hay una alusión directa a nadie, aunque el contexto lo diga.</p> <p>P. ej.: “¿<i>Se puede bajar la música?</i>”⁹</p>
<p>Responden a una convención de uso.</p> <p>P. ej.: “¿<i>Por qué no coges el teléfono?</i>”, “¿<i>Por qué no te callas?</i>”</p>	<p>Como su mismo nombre lo dice, no responden a una convención pre-determinada.</p> <p>P. ej.: “<i>Me está comenzando a doler la cabeza</i>” (dolor de cabeza = música a altos decibeles).</p>
<p>Tienen variaciones de lengua a lengua (en tanto son expresiones idiomáticas). Son el resultado de una convención de uso, pero no de significado.</p> <p>P. ej.: “<i>Al pan, pan; al vino, vino</i>”. “<i>To call a spade a spade</i>”</p>	<p>Al pasar de una lengua a otra, se traduce literalmente, y el AHI continúa.</p> <p>P. ej.: “¿<i>Se puede bajar la música?</i>” <i>Can the music turn off?</i></p>

Por todas estas características, los AHI no convencionales —entre los que se encuentra las *alusiones*— resultan ser los actos de habla más indirectos y corteses (Brown y Levinson, citados por Mulder, 1993, p. 201), pues “libran” al hablante de que se le responsabilice de cualquier intención, pero paradójicamente expresan de manera eficaz y certera el acto

que se quiere que el oyente realice (si, por ejemplo, el rey de España hubiera proferido “¿Por qué no se callan?”, la alusión hubiera sido más indirecta y más cortés). Insistimos que ese “éxito” en la comunicación indirecta está íntimamente relacionado con el conocimiento del contexto y de la situación comunicacional por parte de los hablantes.

9. En este tipo de AHI se especifica la acción, pero no hay una referencia a *quién* la deba realizar. Por eso, se suele hablar de la gradualidad en la convención de los AHI. Esta categoría se conoce como alusiones semiconvencionales o de *proposición específica* (Haverkate, 1979, citado por Mulder, 1993, p. 202), en oposición a las *opacas*, en las que la acción del oyente solo se infiere por el contexto o la situación del enunciado.

Las implicaturas, más allá de la conversación

Para Grice (1975, p. 104) en el plano de la expresión —de lo dicho— aparece casi simultáneamente otro plano en el que estrictamente ya no se afirma, sino que se sugiere o se implica. Es decir, el significado de una expresión responde a la interpretación que se haga del plano convencional —llano— de las palabras, y de lo que hay más allá. Estas implicaciones son *convencionales cuando atañen a la semántica ya mencionada, esto es, a las interpretaciones que se derivan del signo, independientemente del contexto; y son no convencionales cuando se caracterizan por una conexión más estrecha con el contexto y las características de la conversación -terreno de la pragmática-. Las implicaturas no convencionales, a su vez, pueden ser no conversacionales cuando se calculan con base en el sentido convencional de las palabras y en conocimientos de segundo plano (reglas estéticas, morales o sociales), y pueden ser conversacionales cuando están relacionadas con los rasgos generales del discurso, derivados del Principio de Cooperación de Grice (1975, p. 105)¹⁰: “Haz que tu contribución a la conversación sea la necesaria en el momento que se da, con base en el propósito o dirección captada dentro del intercambio de conversación en el cual estás comprometido”. Ampliando este último aspecto, tanto la conversación entre un emisor y un perceptor como su misma interacción (al tratarse de conductas dirigidas por propósitos racionales) se mueven en la lógica de la cooperación, puesto que hay esfuerzos reconocidos por los participantes tendientes a facilitar el proceso comunicativo. Grice reunió estos propósitos comunes y direcciones aceptados mutuamente en las cuatro categorías de las *máximas conversacionales*:*

- *De cantidad: Que la información que se brinda sea todo lo completa que se pueda; y que no informe, sin embargo, más de lo que se necesita;*
- *De calidad: Que aquello que se diga sea verdadero; es decir: que no diga nada falso, y que no afirme de lo que no se tenga prueba;*
- *De relación: Que se digan aspectos relevantes, relacionados con el tema que se trata;*
- *De modo: Que se refiera a la manera de decir: que sea claro, que evite la ambigüedad y la oscuridad en la expresión, que sea ordenado, que sea breve y que evite la prolijidad innecesaria.*

Hay, no obstante, otras máximas de carácter estético, social y moral (como las de la *cortesía*, que profundizaremos más adelante) que también son observadas por los participantes de intercambios conversacionales.

Estas máximas también nos permiten inferir lo implícito, puesto que hay que suponer que el hablante se ajusta al principio de cooperación, y si no lo hace, entonces el destinatario debe sacar la conclusión de que el emisor no tiene una intención verdadera de comunicación, o que en realidad lo que quiere es introducir una nueva información; es decir, hay *otra intención*. Cuando ocurre este último fenómeno decimos que hay una *infracción a la norma -en términos de Grice, una “violación a la máxima”-*, que se evidencia cuando:

- Hay conflicto entre las máximas, de tal manera que se olvida una máxima por acatar otra (como en el caso de las “*verdades a medias*”, donde se viola la máxima de calidad por hacer hincapié en la máxima de cantidad).

10. Según el autor, una conversación se mueve en la lógica del principio cooperativo, pues hay esfuerzos reconocidos por los participantes; es decir: propósitos comunes y direcciones aceptadas mutuamente.

- Hay una *negación explícita a la cooperación matizada por estrategias de evasión de tópicos* (“de eso no quiero hablar”; “hablando de otra cosa...”).
- Hay una *violación encubierta que tiene el propósito de engañar y mentir con intención*.
- Hay una *burla a las máximas, en la que se busca dar a entender más de lo que se dice, pero sin inducir al error ni a la mentira (cuando alguien dice “qué bonito”, pero en realidad la interpretación se puede encaminar al caso opuesto, sin que en ello haya un error o una tentativa a la mentira). Las burlas a las máximas originan fenómenos lingüísticos como las tautologías, las ya mencionadas ironías, las metáforas, las meiosis¹¹, las hipérboles, las ambigüedades, la oscuridad en la expresión, los sarcasmos (ironías crueles) y los eufemismos, entre otros, siempre con base en el contexto en el que se emitan, y a sabiendas de que el oyente se da cuenta de que su emisor quiere decir algo más. El hecho de que el destinatario capte e infiera la intención del hablante redundante en que la implicatura no tiene necesidad de ser explicada con argumentos.*

De la burla a las máximas conversacionales surgen las *implicaturas como el terreno híbrido formado entre lo dicho y lo que no se dice, pero que está implicado. Como hemos insistido, el contenido de lo dicho corresponde al contenido lógico del enunciado; lo que es implicado, en cambio, se define como lo que se comunica, menos lo que se dice. Esta doble esencia de la comunicación lingüística se perfila como una de las características más sobresalientes de la conversación.*

Del análisis precedente se pueden inferir las relaciones existentes entre la teoría de las implicaturas conversacionales de Grice y la de los AHI de Searle. De hecho, ambas hacen alusión al contexto y a la situación comunicativa para una posible interpretación, y ambas refieren la existencia de dos actos ilocutivos, puesto que se implica algo más de lo que se dice. Así mismo, las implicaturas conversacionales comparten con los AHI las propiedades de ser *cancelables, no convencionales y no separables (esta última se refiere a que el contenido proposicional puede ser reemplazado por otro similar -un sinónimo- y tanto la implicatura como la indirección continúan)*. Sin embargo, las implicaturas son calculables en la medida en que es posible construir una secuencia de razonamientos que muestren cómo se realizan. Los AHI se diferencian porque en la práctica no los “calcula” el oyente, puesto que conoce la convención del uso (Mulder, 1993, p. 195).

Las interacciones y la cortesía

Hemos dicho que tanto la conversación como la interacción entre los hablantes están regidas por una lógica de cooperación, lógica que convierte la interacción en un *texto en el que prima tanto lo que se establece entre el discurso, como los lazos de unión entre los mismos hablantes protagonistas del discurso. En palabras de Bateson y los teóricos de Palo Alto, se tendrán en cuenta el plano del contenido y el plano de la relación¹²*. A partir de estos componentes, las interacciones tienen varias características:

Es muy frecuente ver cómo muchas situaciones comunicacionales denotan un intento por disipar, con el plano del contenido, la discordancia existente en el plano de la relación (y viceversa). Suele ocurrir, por ejemplo, casos en los que se

11. Mención incompleta de algo para sugerir irónicamente lo que se calla.

12. Es decir, entrarán en juego los componentes transaccionales -en el primer caso-, e interaccional -en el segundo-, formulados por Aston (1988); o el sentido referencial o proposicional -en el primer caso- y el sentido social o afectivo -en el segundo caso- formulados por Holmes (1990) (citados por Kerbrat-Orechioni, 1992, p. 12).

comparten ideas, pero no hay una adecuada relación (en cuanto se violan los momentos de intervención y de escucha, evidente en la situación entre el presidente Chávez y el gobierno español), o casos opuestos en los que hay una relación fuerte, incluso íntima (los esposos, los hermanos, los amigos...), pero no hay concordancia en las ideas y en las opiniones. Sea cual sea el caso, y en honor a la cortesía, la lógica de la conversación y los principios de cooperación vinculan el intercambio verbal al plano del contenido, no al relacional¹³; en caso contrario, se podría decir que hay una “burla” a la cortesía, lo que generaría una nueva implicatura.

Incluso, en los casos en los que hay discordancia en las relaciones, conviene utilizar la estrategia de ser condescendiente y cortés con el texto del discurso. Esta mirada un tanto *hipócrita del plano del contenido termina por desconcertar al oyente (porque se “finge no dar guerra” o, mejor aún, que “se está en son de paz”) con el fin de que no se dé cuenta de la agresividad sibilina. Por todo esto, se suele decir que la transmisión de la información no es la principal función del lenguaje, pues hay muchas intenciones que van más allá de la palabra pronunciada -que puede ser caricia o agresión, pero nunca un espejo de la realidad- (Tournier, citado por Kerbrat-Orechioni, 1992, p. 14).*

Sin embargo, estas líneas paralelas —por un lado, la relación; por el otro, el contenido— pueden llegar a tener algunos lazos transversales que las retroalimentan. Las características del contenido suelen también estar presentes en las relaciones

(puede haber una actitud o una acción que además de dar a entender lo que representan, significan algo más —incluso lo contrario, como las acciones irónicas y sarcásticas—). Por eso, las mismas figuras retóricas y literarias que pululan en las conversaciones cotidianas, también hacen su presencia en las relaciones.¹⁴

Lo realmente importante de esta mirada interaccional radica en el hecho de detectar cómo muchas veces el lenguaje sólo está para el servicio de las relaciones entre los hablantes¹⁵. Piénsese, por ejemplo, en las normas estandarizadas de cortesía para comenzar, prorrogar o suspender una conversación (“¡Buenos días!”, “¿qué más?”, “nos vemos luego...”), en los que, si bien prima la función de relación, se cumplen diversos tópicos comunicativos, ricos en interpretación. De hecho, con su función fática, el lenguaje pone su atención en el tipo de relación comunicacional, aunque aparentemente “no se diga nada” porque el plano del contenido es casi inexistente.

Paralelo a la nombrada cooperación conversacional, los hablantes participan en un *contrato comunicativo (Calsamiglia y Tusón, 1999, p.158) en cuanto al papel que desempeñan en la actuación lingüístico-discursiva, y en la posición que cada cual asume en relación con las características de distancia y proximidad -eje horizontal, donde importa el conocimiento mutuo, la relación afectiva y el tipo de situación-, y de relación jerárquica -eje vertical, que examina la relación de poder, de estatus social, de clase social y de edad-, entre otros.*

13. Barthes, citado por Kerbrat-Orechioni (1992, p. 11), menciona que, ante una pregunta, en cierto tono, de “¿para qué sirve la lingüística?”, donde se dé a entender que “no sirve para nada”, el hablante debería fingir y responder ingenuamente “la lingüística sirve para esto y aquello”, en lugar de responder a la intención agresiva de la pregunta.

14. Nótese, con esto, la obvia relación establecida entre el plano del contenido con las teorías de los AHI y las implicaturas conversacionales ya reseñadas.

15. Al respecto, Martín Buber señala que una parte considerable de nuestras comunicaciones no tienen otro fin que propiciar el hecho de que los humanos se reconozcan entre sí como tales. Por su parte, Parkison indica: “Studies in the pragmatics of language use have shown that defining and maintaining relationships is one of the most important functions of speech” (ambos autores citados por Kerbrat-Orechioni, 1992, p. 15).

En esta última posición, cabe anotar las variaciones de cortesía en relación inversamente proporcional con el nivel: mientras más poder (estatus social, clase, edad...), menor suele ser el grado de cortesía de parte del hablante hacia un oyente o interlocutor inferiores; el caso contrario se remite a los fenómenos opuestos, como los de subordinación. Si bien el AHI “¿Por qué no te callas?” es más cortés que el acto de habla directo “cállate de una vez”, podemos ver en el comportamiento y en la gestualidad del rey de España (primero la mano, dirigida al presidente Chávez; luego, su mirada lenta y con unos tintes de indignación; más tarde, cuando abandonó su lugar y no participó en la clausura del evento) intercambios exentos de cortesía, coherentes con su plano de autoridad.

Este proceso dinámico redonda en la construcción que cada hablante hace de su *imagen* y que defiende con rituales a partir de la intención del otro, sobre todo en la esfera de lo público (la privada puede permanecer tal como es). El que el proceso sea dinámico indica que los hablantes se convierten en actores, pues buscan una constante reelaboración de su imagen a partir de los vínculos verbales y no verbales con su interlocutor, y que se hace voluble -en analogía con el juego de naipes-de acuerdo con las cartas que presenta el otro. En ese sentido, podemos decir que el rey de España presentó una carta mayor, y eclipsó el juego que hasta ese momento había esgrimido su contrincante. A partir de allí, el presidente Rodríguez Zapatero pudo terminar su discurso, sin tantas interrupciones por parte del mandatario sudamericano.

Así mismo, la adopción de un determinado recurso lingüístico denota, además, la preocupación (o no preocupación) de un hablante por construir, no solo una imagen, sino también un territorio, esto es, el espacio material, corporal, psicológico, familiar, afectivo, temporal, mental y simbólico en el que se mueve el sujeto (Goffman, 1959,

citado por Calsamiglia y Tusón, 1999, p. 161). En cuanto a la construcción de esta imagen, Brown y Levinson han sido los estudiosos que más han trabajado la teoría de la cortesía, en este caso, desde la búsqueda por parte de los interactuantes de una imagen negativa —el deseo de que sus actos no sean censurados-, y de una imagen positiva -el deseo de que sus actos sean aprobados-. Cuando ocurre una interacción (más aún, cuando el contexto da indicios de agresividad o de enemistad), suelen pulular acciones y contenidos que afectan negativamente, en mayor o menor grado, la imagen del otro.

Dentro de la categoría de estos *Actos Amenazadores de la Imagen-AAI*, Calsamiglia y Tusón (1999, p. 163) distinguen cuatro terrenos: la imagen negativa y positiva del destinatario, y la imagen positiva y negativa del enunciador. Para efectos del análisis que nos compete, solo mencionaremos las dos primeras, es decir, las que tienen para sí como más certeros algunos recursos como el sarcasmo, la ironía, el reproche, la refutación y la burla para afectar la imagen positiva del otro; y el consejo, la recomendación, la prohibición y las preguntas indiscretas para afectar la imagen negativa del otro.

Todo este panorama vincula la teoría de las interacciones verbales con la cortesía pragmática, de tal manera que ambas tienen un gran radio de acción en los fenómenos propios del lenguaje y de la misma interacción, a saber:

- El comportamiento verbal.
- La modalización, es decir, la forma como se dicen las cosas. Esta relación entre el locutor y lo que dice se resume en términos de expresividad, esto es, en las múltiples maneras para decir algo.
- Las estrategias que demandan la elección de determinados indicadores lingüísticos corteses o no corteses —con base en las relaciones de coste y beneficio-.

- La circulación de la información y las relaciones interpersonales.
- La canalización y la compensación de la agresividad.
- La manifestación de los ejes vertical y horizontal de las relaciones y el mismo terreno de negociación.

De hecho, como lo señalan Calsamiglia y Tusón (1999, p. 171), en cualquier interacción se opta, casi siempre, por un nivel de cortesía, incluso en aquellas que tienen función estrictamente transaccional (de transmisión de información).

A partir de esta concepción, teóricos como Leech han recogido los aportes de Searle y de Lakoff para postular el *principio de la cortesía, en el plano de los criterios de cooperación, que se puede resumir en ciertas máximas como “sé cortés”, “no abuses”, “da opciones”, “sé cordial”, y otras tantas como la generosidad, el tacto, la aprobación, la modestia, el acuerdo y la simpatía.*

Finalmente, cabe anotar que, en la cotidianidad de las interacciones, suele ocurrir que la cortesía varíe de acuerdo con las *estrategias de los interlocutores (del hablante H al oyente O). Estas estrategias pueden ser:*

- *Cortesía positiva (base del comportamiento familiar y distendido): Apelar al terreno común, usar marcadores de identidad de grupo, atender los deseos y las necesidades del O; buscar el acuerdo, bromear, ser optimista, pedir y dar razones y consejos, tener simpatía y comprensión, ofrecer y prometer.*
- *Cortesía negativa (acción compensatoria, base del comportamiento respetuoso): utilizar AHI convencionales, ser pesimista, mostrar deferencia, preguntar, presentar excusas, usar la tercera persona gramatical, plantear que O no está en deuda con H.*
- *Cortesía encubierta: Traspasar las máximas conversacionales (Brown y Levinson, 1987, citados por Calsamiglia y Tusón, 1999, p. 167).*

Conclusiones

Los aportes de la pragmalingüística (caso específico de los Actos de Habla, la cortesía y las interacciones verbales) constituyen una ayuda pertinente para que el lector/oyente pueda encontrar nuevas interpretaciones creativas y novedosas de los intercambios comunicativos. A partir del descubrimiento de ciertas relaciones, interacciones, AHI e implicaturas conversacionales, el perceptor puede encaminar su visión a la búsqueda de sentidos para tratar de explicarlo curioso y muchas veces inconexo de estos momentos.

Ahora, por pertenecer por antonomasia al terreno del lenguaje plurisignificativo y ambiguo, en el discurso literario y en el discurso político es frecuente detectar momentos trascendentales que, desde las interacciones, los actos de habla y las implicaturas, configuran el posible acto ilocucionario de un autor modelo y la intención de un texto. Desde luego, este modelo de análisis también puede ser llevado a otros tipos de interacciones, pues el hecho de que se haya comprobado que hasta la conversación cotidiana tiene su lógica, indica que todas las interacciones comunicativas están perneadas por los fenómenos pragmalingüísticos.

Creemos fervorosamente que esta propuesta puede ser retomada en cualquier ámbito educativo (y, guardando proporciones, en cualquier nivel de formación), para cualificar las habilidades de comprensión e interpretación textuales. Queda por descubrir y trabajar la incorporación a este tipo de propuesta de interpretación de más postulados desde la misma pragmalingüística, la teoría del signo lingüístico y otras vertientes similares y complementarias.

Referencias

Austin, Jhon (1962). *Cómo hacer cosas con palabras*. Oxford: Oxford Clarendon Press.

Calsamiglia, Helena y Tusón, Amparo (1999). Decir el discurso: Los registros y los procedimientos retóricos. En: *Las Cosas del Decir. Manual de análisis del discurso* (pp. 325-352). Barcelona: Ariel.

De Saussure, Ferdinand (1994). *Curso de lingüística general*. Madrid: Alianza (Traducción de Amado Alonso).

Eco, Umberto (1995). *Interpretación y sobreinterpretación*. Cambridge: Universidad de Cambridge. (Traducción de Juan Gabriel López).

Escandell Vidal, María Victoria (1998). "Cortesía y relevancia". En: *La pragmática lingüística del español: recientes desarrollos (Diálogos Hispánicos)* (pp. 7-24). Ámsterdam: Rodopi.

Grice, H. Paul (1975). La lógica y la conversación. *Lenguaje y Sociedad*, 101-122. Cali: Traducciones Univalle.

Karam, Tanius (2007, junio-julio). Lenguaje y comunicación en Wittgenstein. *Razón y palabra*, 58. Primera revista electrónica en América latina especializada en comunicación. Disponible en: <http://www.razonypalabra.org.mx/anteriores/n57/tkaram.html>.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1992). Le niveau de la relation. En: *Les interacciones verbales* (pp. 1-15). París: Armand Colin Ed. (Traducción: Gonzalo Castro M.).

Mulder, Gijs (1993). ¿Por qué no coges el teléfono? Acerca de los actos de habla indirectos. *Aproximaciones pragmalingüísticas al español*. (Haverkate, Henk, y otros -Eds.-). *Diálogos Hispánicos*, 12, 23-98. Ámsterdam: Rodopi.

Searle, J. (1965). ¿Qué es un acto de habla? *Lenguaje y Sociedad*, 79-99. Cali, Traducciones Univalle.

_____ (1996). El estatuto lógico del discurso de ficción. *Ikala*, Revista de Lenguaje y Cultura, 1(1/2) 159-179. Medellín: Universidad de Antioquia, Escuela de Idiomas (Traducción de Francisco Zuluaga).

Wittgenstein, Ludwig (1988). *Investigaciones filosóficas*. Barcelona: Crítica. (Traducido por A. García Suárez y U. Moulines).

Zuleta, Estanislao (1985). Conferencia sobre la lectura. En: *Sobre la idealización en la vida personal y colectiva y otros ensayos* (pp. 10-40). Santafé de Bogotá: Procultura.