

Ariel Lingüística

M. Victoria
Escandell Vidal

Introducción
a la
pragmática

Nueva edición actualizada

Editorial Ariel, S.A.
Barcelona

CAPÍTULO 2

CONCEPTOS BÁSICOS DE PRAGMÁTICA

1. Los componentes «materiales». — 1.1. El emisor. 1.2. El destinatario. 1.3. El enunciado. 1.4. El entorno (o situación espacio-temporal). — 2. Los componentes relacionales. 2.1. La información pragmática. 2.2. La intención. 2.3. La relación social. — 3. Significado e interpretación. — 4. Semántica y pragmática.

En el capítulo anterior vimos que para explicar algunos hechos era necesario recurrir a conceptos como los de *emisor*, *destinatario*, *situación comunicativa*, *contexto* o *información compartida*. Para entender lo que allí se quería decir, bastaba con una comprensión intuitiva de tales conceptos. Pero para poder integrarlos en un sistema coherente que permita dar cuenta de manera sistemática del uso del lenguaje en la comunicación, es necesario proporcionar una caracterización más precisa de los diferentes tipos de elementos que configuran la situación comunicativa. Éste es el cometido del presente capítulo.

El modelo de análisis pragmático que vamos a proponer está constituido por dos clases de elementos:

- i) de naturaleza material, «física», en cuanto que son entidades objetivas, descriptibles externamente; y
- ii) de naturaleza inmaterial, ya que se trata de los diferentes tipos de relaciones que se establecen entre los primeros.

Unos y otros son parámetros de referencia obligada al estudiar la actividad lingüística.

1. Los componentes «materiales»

1.1. EL EMISOR

Con el nombre de *emisor* se designa a la persona que produce intencionalmente una expresión lingüística en un momento dado, ya sea oralmente o por escrito. El término se ha tomado de la teoría de la información; el concepto, sin embargo, está aquí entendido de un modo algo diferente, porque no se refiere a un mero codificador o un transmisor mecánico de información, sino a un sujeto real, con sus conocimientos, creencias y actitudes, capaz de establecer toda una red de diferentes relaciones con su entorno.

La palabra *emisor* añade algunas precisiones importantes desde el punto de vista pragmático al término *hablante*, sin duda más habitual en la gramática. Un hablante es un sujeto que posee el conocimiento de una determinada lengua, independientemente de que en un momento dado actualice o no ese conocimiento. Cuando un individuo ha aprendido a hablar español, se dice de él que es *hablante de español*, y se considera que lo es también en los momentos en que está callado. Un emisor, en cambio, es el hablante que está haciendo uso de la palabra en un determinado momento, y lo es sólo cuando emite su mensaje. Mientras que la condición de hablante es de carácter abstracto, y usualmente no se pierde nunca, la de emisor es mucho más concreta y está en función de una situación y un tiempo precisos. Con *emisor* no nos referimos a una categoría absoluta, sino a una posición determinada por las circunstancias. Está claro que en la comunicación en forma de diálogo los interlocutores están constantemente intercambiando sus papeles, de modo que el emisor pasa a ser destinatario y viceversa. Incluso si pensamos en tipos de comunicación claramente monologante, es evidente que toda intervención tiene un principio y un final, y que estos dos puntos marcan también el inicio y el fin de la condición de emisor.

1.2. EL DESTINATARIO

Con el nombre de *destinatario* se designa a la persona (o personas) a la(s) que el emisor dirige su enunciado y con la(s) que normalmente suele intercambiar su papel en la comunicación de tipo dialogante.

El término *destinatario* aporta también algunas precisiones a otras denominaciones semejantes. Frente a *receptor*, la palabra *destinatario* sólo se refiere a sujetos, y no a simples mecanismos de descodificación. Por otra parte, *destinatario* se opone a *oyente* en el mismo senti-

do en que *emisor* contrasta con *hablante*: un oyente es todo aquel que tiene la capacidad abstracta de comprender un determinado código lingüístico; el destinatario es la persona a la que se ha dirigido un mensaje. En el caso de *hablante* y *oyente*, al tratarse de dos nociones teóricas que se conciben como la cara y la cruz de una misma realidad, puede usarse la combinación *hablante-oyente* para hacer referencia al sujeto que posee el conocimiento de una lengua. En cambio, por razones obvias, no puede hablarse de *emisor-destinatario*.

La intencionalidad se convierte también en una nota distintiva. No puede considerarse destinatario a un receptor cualquiera, o a un oyente ocasional: alguien que capta por casualidad una conversación no es su destinatario. El destinatario es siempre el receptor elegido por el emisor. Pero no sólo eso: además, el mensaje está construido específicamente para él. Este hecho es de capital importancia, ya que condiciona en gran medida la forma del mensaje: no es lo mismo hablar a un adulto o a un niño, a un amigo de la infancia o a alguien a quien apenas se conoce, a un especialista en una materia o a un profano en ella... Incluso el escritor, que ni conoce ni tiene físicamente presentes a sus posibles receptores, prefigura una imagen ideal del tipo de personas a quienes le gustaría que estuviera dirigida su obra, y se construye un modelo de destinatario. Como veremos más adelante —y puesto que hemos dicho que el mensaje está específicamente construido pensando en el destinatario—, una de las tareas del emisor consistirá en analizar y evaluar adecuadamente las circunstancias que concurren en su interlocutor para poder «calcular» con éxito su intervención.

1.3. EL ENUNCIADO

El tercer elemento material que hay que tener en cuenta es el *enunciado*, la expresión lingüística que produce el emisor. Desde el punto de vista físico, un enunciado no es más que un estímulo, una modificación del entorno, sea el entorno auditivo (como en la comunicación oral), sea el entorno visual (como en la escrita). Frente a otros términos más generales como *mensaje*, que pueden designar cualquier tipo de información transmitida por cualquier tipo de código, el término *enunciado* se usa específicamente para hacer referencia a un mensaje construido según un código lingüístico.

En cuanto a sus límites, éstos están fijados por la propia dinámica del discurso: cada una de las intervenciones de un emisor es un enunciado; dicho de otro modo, su extensión es paralela a la de la condición de emisor. El enunciado está, por tanto, enmarcado entre dos

pausas, y delimitado por el cambio de emisor. Según esta caracterización, pueden ser enunciados tanto una simple interjección como un libro entero, tanto un sintagma nominal como un párrafo. Ello implica que no hay límites gramaticales a la noción de *enunciado*; o, más bien, que no puede individualizarse un enunciado utilizando criterios gramaticales. Los únicos criterios que resultan válidos son los de naturaleza discursiva, los que vienen dados por cada hecho comunicativo particular.

Algunos autores han querido establecer un paralelismo entre *oración* y *enunciado*, y han sugerido que un enunciado es la realización concreta de una oración. Esta visión —aunque es claramente inadecuada— tiene, al menos, la ventaja de diferenciar con claridad entre *oración* (unidad abstracta, estructural, definida según criterios formales, y perteneciente al sistema de la gramática) y *enunciado* (actualización de una oración, unidad del discurso, emitida por un hablante concreto en una situación concreta), es decir, entre lo que pertenece al ámbito de la gramática y lo que atañe a la pragmática. Sin embargo, cuenta con un grave inconveniente: considera como *enunciados* sólo a aquellas expresiones lingüísticas con forma estructural de oración, y no da cabida, por tanto, ni a unidades mayores, ni a unidades menores. Entre las desventajas de este enfoque pueden considerarse las siguientes:

- i) utiliza un criterio gramatical para definir un concepto pragmático;
- ii) sobrecarga innecesariamente el aparato conceptual, al obligarle a buscar nuevos términos para designar a los diversos tipos de intervenciones que no tienen forma de oración; y
- iii) rompe o fragmenta en oraciones lo que el emisor considera como un todo.

El criterio básico para definir una unidad del discurso debe ser de tipo discursivo, y debe basarse en los elementos que configuran la propia comunicación: una unidad del discurso no puede tener más límites que los que establece el emisor y su intención comunicativa, independientemente del grado de complejidad de su realización formal. Es cierto, sin embargo, que en muchas ocasiones un enunciado *es*, de hecho, la realización concreta de una oración; pero éste es sólo un caso particular, una más de las situaciones posibles. La actualización de una oración puede constituir en muchos casos un enunciado, pero no todo enunciado es la actualización de una oración.

Se establece, de nuevo, una distinción entre un concepto gramatical (*oración*) y otro pragmático (*enunciado*). El vocabulario pragmáti-

co va cobrando entidad e independencia frente a la terminología que usualmente se emplea para describir hechos y fenómenos gramaticales.

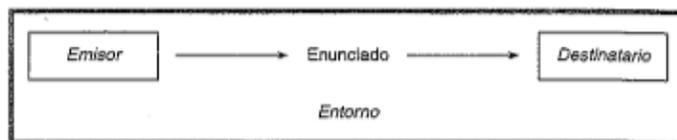
Las diferencias entre oración y enunciado pueden resumirse en el siguiente esquema:

| <i>Oración</i> | <i>Enunciado</i> |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • entidad abstracta, teórica, no realizada • se define dentro de una teoría gramatical, con arreglo a criterios de naturaleza gramatical • unidad de la gramática • su contenido semántico depende de su estructura, no de sus usos posibles • se evalúa en términos formales: es correcta o incorrecta | <ul style="list-style-type: none"> • secuencia lingüística concreta, realizada por un emisor en una situación comunicativa • se define dentro de una teoría pragmática, de acuerdo con criterios discursivos • unidad del discurso • su interpretación depende de su contenido semántico y de sus condiciones de emisión • se evalúa según criterios pragmáticos: es adecuado o inadecuado, efectivo o inefectivo... |

1.4. EL ENTORNO (O SITUACIÓN ESPACIO-TEMPORAL)

El cuarto elemento que configura materialmente el acto comunicativo es el *entorno*, que en muchos lugares aparece designado como *contexto* o *situación espacio-temporal*. Es el soporte físico, el «decorado» en el que se realiza la enunciación. Incluye como factores principales las coordenadas de lugar y tiempo. Pero representa algo más que un mero escenario. En muchos casos, como vimos en el capítulo anterior, la situación espacio-temporal es un factor determinante: las circunstancias que imponen el *aquí* y el *ahora* influyen decisivamente en toda una serie de elecciones gramaticales y quedan reflejadas habitualmente en la misma forma del enunciado; y, a la vez, constituyen uno de los pilares en que se fundamenta su interpretación.

Es habitual utilizar términos como *entorno* o *contexto* para referirse a un concepto sólo parcialmente coincidente con el que acabamos de definir. Por citar simplemente el caso más conocido para los lingüistas, recordemos que Coseriu (1967: 313 ss.) habla de *contexto extraverbal* para referirse al conjunto de «circunstancias no lingüísticas que se perciben directamente o que son conocidas por el hablante», es decir, a todo aquello que, física o culturalmente, rodea al acto de enunciación. Entre estos factores, Coseriu distingue los siguientes:



ESQUEMA 2.1. Los componentes materiales de la situación comunicativa.

- i) *contexto físico*: «las cosas que están a la vista o a las que un signo se adhiere»;
- ii) *contexto empírico*: «los estados de cosas objetivos que se conocen por quienes hablan en un lugar y en un momento determinados, aunque no estén a la vista»;
- iii) *contexto natural*: «totalidad de contextos empíricos posibles»;
- iv) *contexto práctico u ocasional*: «la particular coyuntura objetiva o subjetiva en que ocurre el discurso»;
- v) *contexto histórico*: «las circunstancias históricas conocidas por los hablantes»;
- vi) *contexto cultural*: «la tradición cultural de una comunidad».

Es cierto que todos esos elementos contribuyen de manera decisiva a la comunicación. Sin embargo, sólo el contexto *físico* es un factor «material», externo y descriptible objetivamente. El resto de los «contextos» corresponden, en realidad, a conceptualizaciones del mundo hechas por los hablantes, y determinadas empírica, social o culturalmente; no son, por tanto, parte del *entorno* tal y como lo hemos definido aquí (esto es, como las coordenadas espacio-temporales que rodean a la comunicación como acto físico), sino —lo veremos más adelante— tipos especiales de relaciones entre los sujetos que se comunican y todo lo demás.

Como resumen de lo dicho hasta aquí puede proponerse el esquema 2.1.

2. Los componentes relacionales

Más significativos que los propios elementos son las relaciones que entre ellos se establecen. De hecho, hemos visto cómo incluso algunos rasgos constitutivos de los elementos materiales derivan precisamente de los puntos de contacto que los enlazan con otros elementos, de tal manera que queda establecido un conjunto de relaciones que sirve para marcar los límites de un elemento material.

Las relaciones que se establecen dan lugar a conceptualizaciones subjetivas; éstas, a su vez, generan principios reguladores de la conducta que se objetivan en forma de leyes empíricas (es decir, de regularidades observables de naturaleza no prescriptiva). La existencia de estos otros factores se justifica en vista de los resultados que produce su funcionamiento.

2.1. LA INFORMACIÓN PRAGMÁTICA

Por *información pragmática* entenderemos el conjunto de conocimientos, creencias, supuestos, opiniones y sentimientos de un individuo en un momento cualquiera de la interacción verbal. Emisor y destinatario, en cuanto sujetos, poseen una serie de experiencias anteriores relativas al mundo, a los demás, a lo que les rodea... Hay una interiorización de la realidad objetiva. Pero no se trata sólo de conocimientos; la información pragmática comprende todo lo que constituye nuestro universo mental, desde lo más objetivo a las manías más personales.

Siguiendo a Dik (1989), puede decirse que la información pragmática consta de tres subcomponentes:

- i) *general*: comprende el conocimiento del mundo, de sus características naturales, culturales...;
- ii) *situacional*: abarca el conocimiento derivado de lo que los interlocutores perciben durante la interacción; y
- iii) *contextual*: incluye lo que se deriva de las expresiones lingüísticas intercambiadas en el discurso inmediatamente precedente.

Hemos dicho que hay una interiorización del mundo, y, por tanto, que la información pragmática es de naturaleza claramente subjetiva; ello no implica, sin embargo, que la información pragmática de cada individuo sea radicalmente diferente de la de los otros. De hecho, los interlocutores suelen compartir enormes parcelas de información, que comprenden los conocimientos científicos, las opiniones estereotipadas o la visión del mundo que impone la pertenencia a una determinada cultura.

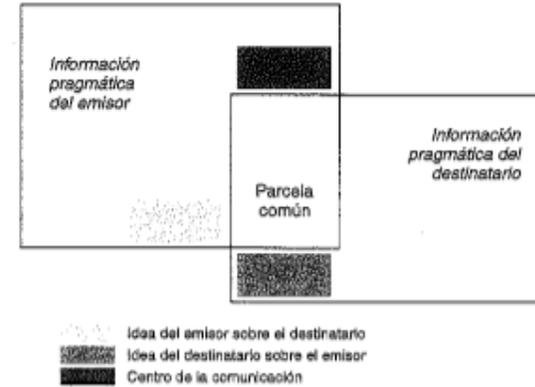
El lenguaje es, sin duda, otra de esas parcelas que se suponen comunes, de modo que los que interactúan suelen partir del supuesto de que su conocimiento coincide básicamente, tanto en lo que se refiere al sistema gramatical como en lo relativo a los contenidos semánticos de las unidades que entran en juego. Esta parcela incluye también ciertos conocimientos y creencias sobre el uso que se presumen com-

partidos, y especialmente la idea de que tras lo que se dice hay una intención comunicativa determinada. Además de esa parte común, la información de cada uno de los interlocutores también contiene una «teoría» sobre el otro, sobre la información pragmática del otro, y sobre lo que se comparte.

La idea de que los interlocutores comparten una parcela de información pragmática, conocida como *hipótesis del conocimiento mutuo*, no se ha visto libre de críticas. Sperber y Wilson (1986: 1.3), por ejemplo, sostienen que es prácticamente imposible delimitar con precisión esa parcela y, sobre todo, saber exactamente qué se comparte y qué se sabe que se comparte. Para ellos, uno nunca puede estar plenamente seguro de lo que sabe el otro, y viceversa, de modo que el éxito de la conversación no puede venir garantizado por la existencia de ese conocimiento compartido. Su propuesta consiste, entonces, en sustituir la hipótesis del conocimiento mutuo por la del *entorno cognoscitivo compartido*, según la cual lo que los interlocutores comparten es un conjunto de hechos cuya representación mental dan como verdadera por ser directamente perceptible o inferible.

Ahora bien, lo que es directamente perceptible o inferible es, sin duda, una porción importante de lo que comparten los interlocutores, pero no es *todo* lo que comparten. Muchas interpretaciones están basadas en supuestos que se consideran comunes, a pesar de que no sean mutuamente manifiestos: la referencia a un amigo común ausente no se apoya en ningún hecho perceptible o inferible, sino en la simple creencia de que el otro recuerda a la persona en cuestión. La teoría del entorno cognoscitivo compartido es, pues, demasiado restrictiva, porque no da cabida a todo el ámbito de información pragmática que se comparte y que puede ponerse en juego en una interpretación.

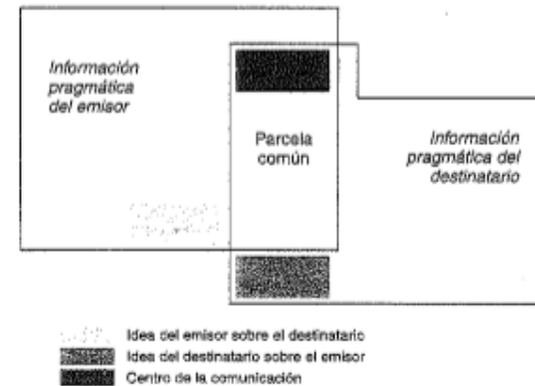
Por otro lado, tampoco esta teoría puede —o pretende— garantizar el éxito. De hecho, no es ni necesario ni conveniente que una teoría explique con absoluta exactitud qué comparten los interlocutores, ya que éste no sería, ni siquiera, el supuesto del que parten ellos mismos. Como hemos dicho antes, lo único que hace el emisor es *avanzar una hipótesis* sobre el otro y sobre su información pragmática; es decir, él mismo sabe que no puede confiar en tener plenas garantías de estar en lo cierto (no es preciso tener una certeza del 100 % sobre lo que se comparte), pero trata de aproximarse en la mayor medida posible. Lo que se da por supuesto suele ser suficiente para asegurar la inteligibilidad en la mayoría de los casos; pero también sabemos que no faltan los malentendidos. Ello indica que la comunicación no se funda en conocimientos falseables, sino en hipótesis gobernadas por una lógica de tipo probabilístico.



ESQUEMA 2.2.

Puede aceptarse, pues, sin grandes reparos, la idea de que los interlocutores comparten una parcela de información pragmática de dimensiones variables según los casos, y que, además, cada uno construye una hipótesis sobre dicha parcela y sobre la información del otro. De lo adecuado de estas hipótesis dependerá en gran medida el éxito y la comprensión.

El punto central de la comunicación, en cambio, se sitúa con mucha frecuencia fuera de esa parcela común: esto ocurre, por ejemplo,



ESQUEMA 2.3.

en el caso característico de transmisión de información, en el que el emisor informa al destinatario de algo que éste ignora. Ahora bien, incluso la información nueva debe poder ser identificada y situada correctamente a partir de los conocimientos de esa parcela común. Como señala van der Auwera (1979), si no tuviéramos ningún tipo de información previa a la que ligar lo nuevo que se nos dice, todo enunciado resultaría ininterpretable (véase el esquema 2.2).

Terminada la comunicación con éxito, la nueva información transmitida pasa a formar parte de la parcela común (véase el esquema 2.3).

El conjunto de conocimientos y creencias de los interlocutores desempeña, pues, un papel fundamental, ya que hace posible la comunicación. Y decimos que es un principio regulador de la conducta porque tanto la propia información pragmática como las teorías sobre el otro determinan y condicionan el contenido y la forma del enunciado.

2.2. LA INTENCIÓN

El segundo tipo de elemento que consideraremos es la *intención*. Se trata de la relación entre el emisor y su información pragmática, de un lado, y el destinatario y el entorno, del otro. Se manifiesta siempre como una relación dinámica, de voluntad de cambio.

En este sentido, se ha hablado mucho de las relaciones entre *intención* y *acción*. Parret (1980) señala que las perspectivas adoptadas han sido muy diversas. Para unos, acciones e intenciones son radicalmente diferentes, en el sentido de que las intenciones no son tipos de acciones, sino más bien tipos de proposiciones. Otros, en cambio, prefieren poner el énfasis en el hecho de que muchas clases de enunciados tienen un carácter de acción precisamente porque tras ellos se sitúa una intención que los organiza. Finalmente —y ésta es hoy día la postura más extendida—, otros ven dicha relación en términos de causa/efecto: la intención se explica a partir del hecho de que todo discurso es un tipo de acción; dicho de otro modo, de las marcas y resultados de la acción se deduce la intención.

Efectivamente, toda actividad humana consciente y voluntaria se concibe siempre como reflejo de una determinada actitud de un sujeto ante su entorno. Por tanto, es legítimo tratar de descubrir qué actitud hay detrás de un determinado acto, es decir, preguntarse cuál es la intencionalidad de los actos y decisiones.

El mismo acto de romper el silencio y hacer uso de la palabra es resultado de una decisión, de una elección entre hablar y no hablar. La comunicación humana tiene como finalidad fundamental el alcanzar ciertos objetivos en relación con otras personas: hablamos con una

determinada intención. Por tanto, si en un momento dado utilizamos el lenguaje es porque hemos considerado que puede adaptarse mejor a nuestros objetivos. El emisor, al hacer uso de la palabra, pretende actuar de alguna manera sobre el estado de cosas preexistente, ya sea para modificarlo de manera efectiva, ya sea para impedir que se lleve a cabo una modificación previsible. Ese estado de cosas incluye, claro está, tanto su propia posición, como la del interlocutor, como el entorno mismo. En todo caso, el instrumento utilizado para conseguir la intención deseada es el lenguaje.

El término *intención* no debe entenderse en su acepción subjetiva y psicológica. Contra el peligro de hacerlo así nos advierte Leech (1983: 13): «El término *meta* es más neutro, porque no compromete al usuario a tratar con problemas como el de la volición consciente o el de la motivación...»

Sin embargo, parece que tampoco la noción de *meta* se libra con facilidad de esas connotaciones no deseadas: no acaba de estar muy claro cómo podría restarse carácter intencional (incluidas volición consciente y motivación) al hecho de perseguir una meta o intentar alcanzar un objetivo. En el término *intención*, en cambio, son interesantes las ideas etimológicas de dirección, de tendencia, de esfuerzo por conseguir algo, que ponen de manifiesto la orientación hacia la consecución de un determinado fin.

La intención funciona como un principio regulador de la conducta en el sentido de que conduce al hablante a utilizar los medios que considere más idóneos para alcanzar sus fines. Es interesante la distinción que sugiere Parret (1980) entre *intención* y *acción intencional*: mientras que la primera puede ser simplemente privada, interior, y no llegar a manifestarse externamente, la acción intencional siempre se manifiesta, y debe entenderse como la puesta en práctica efectiva de una intención.

Claro está que el silencio —esto es, la opción de permanecer callado o de no seguir hablando—, en cuanto actividad consciente y voluntaria, puede ser también un medio indirecto para conseguir determinados objetivos. Alguien podría preguntarse qué sentido tiene el conferir al silencio alguna clase de valor comunicativo. La respuesta a esta cuestión parece clara si pensamos en lo dicho anteriormente: cuando se elige el silencio en lugar de la comunicación, está quedando reflejada alguna actitud del sujeto ante el entorno, y, por tanto, podemos inquirir cuál es esa actitud. Ante quien no quiere cooperar hablando nos preguntaremos enseguida por qué lo hace: ¿es por miedo?, ¿indiferencia?, ¿para ocultar alguna cosa?... El silencio, pues, tiene auténtico valor comunicativo cuando se presenta como alternativa real al uso de la palabra.

De todos modos, el término *decisión* no debe entenderse en un sentido demasiado limitativo. No hay que interpretar que la decisión de hablar deba ser una tarea laboriosa y largamente meditada. Desde luego, puede haber casos especiales en que así sea por una determinada serie de circunstancias; pero lo cierto es que habitualmente esto se hace de manera rápida y espontánea; dicho de otro modo, normalmente es más lenta la decisión de no hablar que la de hacerlo. Pero de todas formas, en cualquiera de los casos, y sea cual sea la opción elegida, uno siempre puede alegrarse por la oportunidad de la decisión tomada o, por el contrario, lamentarse por haberla tomado.

Por otra parte, tampoco debe entenderse en sentido demasiado estricto la afirmación de que se habla con una determinada intención, porque, aunque la intención existe siempre, sin embargo no siempre puede resultar nítida para el sujeto; ni hace falta que sea concebida con antelación, ni que sea puesta en práctica con arreglo a un plan.

Lo que hemos dicho hasta ahora se relaciona con la intención contemplada desde el punto de vista del emisor, es decir, entendida como el principio que le mueve a llevar a cabo un determinado acto. Ahora bien, hay una segunda perspectiva desde la que se puede contemplar también el concepto de intención, y es aquella que adopta el punto de vista del destinatario. En este sentido, el reconocimiento por parte del destinatario de la intención de su interlocutor constituye, como han puesto de manifiesto la mayoría de las teorías pragmáticas, un paso ineludible en la correcta interpretación de los enunciados. No basta, pues, con comprender los significados de las formas utilizadas: es necesario también tratar de descubrir la intención concreta con que fueron elegidas.

Por todo ello, parece que queda establecido que el uso del lenguaje como actividad consciente refleja la actitud del hablante ante el entorno y responde a una determinada intención. Resulta, por tanto, no sólo perfectamente legítimo, sino incluso necesario, el abordar el estudio de los enunciados —esto es, de las emisiones reales—, teniendo en cuenta la intención del sujeto que los produce.

2.3. LA RELACIÓN SOCIAL

El tercer tipo de relación que tomaremos en cuenta es la que existe entre los interlocutores por el mero hecho de pertenecer a una sociedad (es decir, a una organización humana con una estructura social). Su papel en la comunicación es fundamental, ya que —como dijimos— el emisor construye su enunciado a la medida del destinatario. Uno de los factores que debe tener en cuenta, por tanto, es el grado

de relación social entre ambos. De este modo, la *relación social* impone una serie de selecciones que determinan la forma del enunciado. En el capítulo 8 volveremos con más detalle sobre estos aspectos.

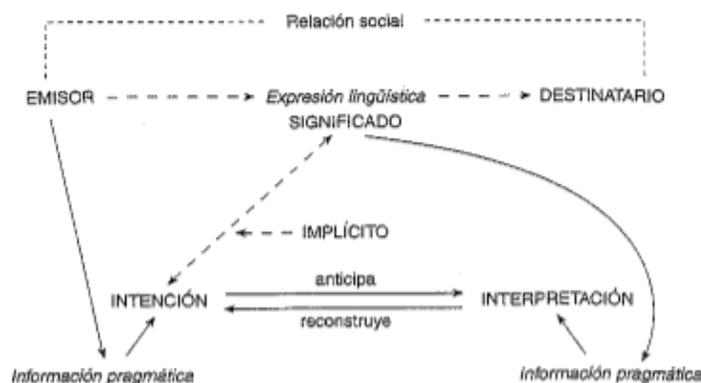
3. Significado e interpretación

El *significado* (o contenido semántico) es la información codificada en la expresión lingüística. Se trata, por tanto, de un significado determinado por las reglas internas del propio sistema lingüístico. Como sabemos, las lenguas —consideradas como códigos— establecen relaciones constantes entre representaciones fonológicas (los significantes) y representaciones semánticas (los significados). La correlación es, pues, diádica, y puede expresarse con la fórmula *¿QUÉ significa X?*, que conecta una expresión lingüística (*X*) con un contenido semántico (*qué*). En este sentido, resulta evidente que es la gramática la que debe dar cuenta del significado.

La *interpretación*, en cambio, pone ya en juego los mecanismos pragmáticos. Puede definirse como una función entre el significado codificado en la expresión lingüística utilizada (o contenido semántico), de un lado, y la información pragmática con que cuenta el destinatario (con todos sus conocimientos, creencias, hipótesis sobre su interlocutor, etc.), del otro. Puesto que sabemos que una misma secuencia lingüística —digamos, una misma oración— puede utilizarse con propósitos discursivos distintos, habrá que buscar la diferencia precisamente en lo que separa una realización particular de otra, es decir, en los elementos que configuran cada situación comunicativa.

La tarea del destinatario consiste, pues, en intentar reconstruir en cada caso la intención comunicativa del emisor de acuerdo con los datos que le proporciona su información pragmática. Para ello, evalúa el contexto verbal y no verbal del intercambio comunicativo, buscando la información suplementaria que necesite para poder inferir un mensaje adecuado al propósito común de la comunicación.

De este modo, la interpretación establece una relación multívoca entre una expresión lingüística y la situación en que se emitió. Este tipo de relación puede reflejarse en la fórmula *¿QUÉ ME quisiste decir (TÚ) EL OTRO DÍA cuando dijiste X?*, que pone ya en relación al menos cinco elementos diferentes: emisor (*tú*), destinatario (*me*), significado de la expresión lingüística (*X*), entorno (*el otro día*) e interpretación (*qué*). De acuerdo con este planteamiento, la distancia que media entre la intención del emisor y el significado de la expresión que ha utilizado, da la medida de lo implícito. Esa distancia es, precisamente, la que debe salvar el destinatario apelando a su información pragmática.



ESQUEMA 2.4.

En consecuencia, la interpretación concreta de un enunciado en una situación dada no podrá ser objeto del análisis semántico, ya que para determinarlo es necesario hacer intervenir elementos extralingüísticos. Todo lo dicho hasta aquí puede resumirse en el esquema 2.4.

4. Semántica y pragmática

El significado puede, pues, analizarse como una propiedad constitutiva de los signos lingüísticos, es decir, de las expresiones dentro del sistema de una lengua: a una forma significante le corresponderá un significado. El código establece, por tanto, una íntima relación diádica entre ambos. Esta relación es de tipo convencional, y está arbitrariamente establecida, como lo está también el resto del código de la lengua. Ésta es la concepción de la semántica que ha sido tradicionalmente utilizada para descubrir el sentido de las unidades léxicas.

Para analizar el sentido de las estructuras oracionales es imprescindible utilizar el mismo marco de referencia: difícilmente podrían mantenerse a la vez la tesis de que la oración (como configuración sintagmática) es una unidad gramatical —y, por tanto, un signo lingüístico—, y la idea de que tal estructuración carece de un significado asignado por el sistema. Éste será necesariamente descriptible en términos formales: de oposición entre la presencia y ausencia de determinados constituyentes, de orden de palabras, de asignación obligatoria de una curva entonativa determinada... El significado oracional está gobernado por reglas y sólo admite explicaciones formales. Y

puesto que se trata de categorías discretas, el cambio en alguna de ellas supone un cambio en la estructura completa.

Frente a esta concepción del contenido semántico se levanta la idea de significado pragmático. Éste establece una función multívoca entre el significado gramatical, de un lado, y el emisor, el destinatario y la situación en que tiene lugar el intercambio comunicativo, del otro. No es el resultado de usar y aplicar reglas convencionales pertenecientes al sistema, sino de poner en funcionamiento una serie de leyes empíricas y de principios motivados por el objetivo al que se dirige el enunciado. Por ello, las explicaciones pragmáticas no son exclusivamente formales (como ocurre en el caso de las semánticas), sino que deben ser básicamente funcionales. Y la entrada en juego de factores no estrictamente verbales, que no constituyen un sistema de oposiciones preciso, tiene como consecuencia el hecho de que las diferencias o cambios no siempre producen un cambio de categoría o de unidad, sino que suponen una gradación de valores dentro de un *continuum* de límites indeterminados.

Desde este punto de vista, podemos decir que la pragmática se ocupará del estudio de los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación, entendido como el estudio de todos aquellos aspectos del significado que, por depender de factores extralingüísticos, quedan fuera del ámbito de la teoría semántica (es decir, de los significados convencionales). Por ello, puede proponerse provisionalmente la siguiente ecuación:

$$\text{Pragmática} = \text{Significado} - \text{Semántica}$$

En el capítulo 14 volveremos a examinar las relaciones entre semántica y pragmática.

Lecturas recomendadas

Los manuales generales de pragmática no siempre dedican una atención sistemática a la definición de conceptos básicos, pero hay páginas de gran interés en Leech (1983) y Allan (1986). El capítulo 1 de Bustos (1986) concede especial atención a la noción de *contexto*, y Sperber y Wilson (1986) la reformulan dentro de su teoría de la relevancia. Barton (1990) está enteramente dedicado a la relación entre el contexto y el uso y la interpretación de los enunciados no oracionales. Sobre la relación entre oraciones y enunciados, véanse Lyons (1977), y Acero, Bustos y Quesada (1982); sobre el problema del reconocimiento de las intenciones comunicativas del hablante, los trabajos de Grice sobre la teoría del significado, recogidos en Grice (1989).