

12 Pragmática

A: Yo tengo un hijo de catorce años.

B: Eso está muy bien.

A: También tengo un perro.

B: Oh, lo siento.

Harvey Sacks (1992)

En el Capítulo anterior nos hemos centrado en el significado lingüístico como un producto del significado de las palabras. Sin embargo, hay otros aspectos que no se derivan únicamente del significado que tienen las palabras que utilizamos en los sintagmas y oraciones. Para darle un sentido a la cita anterior, nos puede ayudar el saber que A está intentando alquilar un apartamento de B. Cuando leemos u oímos fragmentos de lenguaje, normalmente intentamos entender no sólo lo que significan las palabras, sino lo que el escritor o emisor de esas palabras trata de decir. El estudio del «significado pretendido por el hablante» se llama pragmática.

Significado invisible

En muchos sentidos, la pragmática es el estudio del significado «invisible», o de cómo reconocemos lo que alguien quiere decir incluso cuando de hecho no lo dice (o escribe). Para que esto sea posible, los hablantes (y escritores) deben ser capaces de contar con muchas suposiciones y expectativas. La investigación de estas suposiciones y expectativas nos da algunas pistas de cómo se comunica más de lo que se dice.

Imaginemos que estamos entrando en un garaje y vemos un gran anuncio, como el que aparece en la ilustración. Conocemos lo que cada una de esas palabras significa, y sabemos lo que todo el anuncio en sí significa. Sin embargo, normalmente no pensaríamos que esa señal está anunciando un lugar donde uno puede aparcar su «vigilante cubierto» (tomas un vigilante, lo cubres y ese es el lugar donde lo puedes aparcar). Claro que también podría indicar un lugar donde algunos vigilantes que han sido cubiertos te aparcarán el coche. Las palabras utilizadas permiten esas

12. Pragmática

interpretaciones, pero normalmente entendemos que podemos aparcar nuestro coche en este lugar, que está cubierto y que habrá un vigilante para cuidar del coche. Por tanto, ¿cómo decidimos lo que significa el cartel? (Fijaos en que el cartel ni siquiera menciona la palabra coche). Bueno, utilizamos los significados de las palabras, la combinación de éstos y el contexto en el que aparecen. Y entonces intentamos llegar a lo que el escritor del signo pretendía decir con su mensaje. La noción del significado pretendido por el hablante o el escritor es un elemento crucial.



Veamos otro ejemplo, tomado de un anuncio de un periódico, y pensemos ahora no sólo en lo que significan las palabras, sino también en lo que intentan decir: REBAJAS BEBÉ Y RECIÉN NACIDO. En el contexto normal, en nuestra sociedad, asumimos de entrada que este almacén no debe de haber entrado en el negocio de vender niños al contado, sino que está anunciando ropa para niños. La palabra ropa no aparece, pero nuestra interpretación normal sería que el anunciante desea que entendamos su mensaje en relación con la venta de *ropa* de bebés y no, esperemos, de *bebés*.



Contexto

Al comentar los dos ejemplos anteriores hemos puesto mucho énfasis en la influencia del contexto. Evidentemente, hay diferentes tipos de contextos que debemos considerar. Un tipo es el *contexto lingüístico*, también conocido como *co-texto*. El co-texto de una palabra es el conjunto de palabras que se utilizan, además de ésta, en la misma oración o sintagma. Este co-texto que rodea una palabra tiene un gran efecto sobre cómo entendemos lo que las palabras significan. Ya hemos visto que la palabra *banco* es una forma homónima y que tiene más de un significado. ¿Cómo sabemos normalmente cuál es el significado que se ha elegido en una oración determinada? Normalmente lo sabemos por el contexto lingüístico. Si la palabra *banco* se usa en una oración junto con las palabras *madera* o *hierba* tendremos muchos problemas para decidir de qué tipo de banco se trata. De forma similar, cuando oímos a alguien decir que *voy al banco a cobrar un cheque* sabemos, gracias también al contexto lingüístico, a qué *banco* se está refiriendo.

En general, sabemos lo que significan las palabras a partir de otro tipo de contexto, del *contexto físico*. Si vemos la palabra *BANCO* en la pared de un edificio en cualquier ciudad, la situación física influirá en nuestra interpretación. En muchas ocasiones, para comprender lo que leemos y oímos recurrimos al contexto físico, especialmente cuando se trata de expresiones referidas a la situación temporal y espacial.

Deixis

Hay algunas palabras en la lengua que no pueden ser interpretadas a menos que conozcamos el contexto físico, especialmente el del hablante. Nos estamos refiriendo a palabras como *aquí*, *allá*, *este*, *aquél*, *ahora*, *después*, *ayer*, así como a la mayoría de los pronombres personales: *yo*, *tú*, *él*, *ella*, *nosotros*, *ellos*, *ellas*. Algunas oraciones son virtualmente imposibles de entender si no sabemos quién está hablando, sobre quién, dónde y cuándo. Por ejemplo: *Tú tendrás que traer esto otra vez mañana porque ellos no están aquí ahora*.

Fuera de contexto esta oración es extremadamente vaga. Contiene muchas expresiones (*tú*, *esto*, *mañana*, *ellos*, *aquí*, *ahora*) que para interpretarlas dependen del contexto físico inmediato en el que han sido emitidas. Estas expresiones son ejemplos muy obvios de elementos del lenguaje que sólo podemos entender a partir del significado pretendido por el hablante. Estas expresiones se conocen con el nombre técnico de *expresiones deícticas*, de la palabra griega *deixis*, que significa 'señalar' a través del lenguaje.

Cualquier expresión utilizada para señalar una persona (*yo*, *tú*, *él*, *ellas*...) es un ejemplo de *deixis de persona*. Las palabras empleadas para señalar un lugar (*aquí*, *allí*, *allá*) son ejemplos de *deixis de lugar*, y aquéllas usadas para señalar un punto temporal (*ahora*, *entonces*, *ayer*, *la semana pasada*) son ejemplos de *deixis temporal*.

Todas estas expresiones deícticas tienen que interpretarse a partir de la persona, lugar o tiempo que el hablante tenga en mente. Hay una clara distinción entre lo que está marcado como cercano al hablante (*esto*, *aquí*, *ahora*) y lo que está marcado como distante (*aquello*, *allí*, *después*). También es posible señalar si un movimiento se dirige hacia donde está el hablante (*venir*) o hacia otro lugar diferente al del hablante (*ir*). Si uno está buscando a alguien y éste aparece, moviéndose hacia donde estamos, se suele decir *¡Aquí viene!* Si se está alejando de nosotros, normalmente diremos *¡Allá va!*

De hecho, también podemos utilizar la deixis para jugar y hacer chistes. El propietario del bar que pone un gran anuncio en la puerta diciendo *Cerveza gratis mañana* (para hacer que vuelvas al día siguiente) siempre puede decir que todavía no es el día de la cerveza gratis.

Referencia

Al comentar la deixis, hemos asumido que es fácil utilizar palabras para referirse a personas y cosas. Sin embargo, las palabras, por sí mismas, no se refieren a nada. Los hablantes se refieren a algo cuando las utilizan. Hemos de definir la *referencia* como

un acto por el que un hablante (o escritor) utiliza el lenguaje para hacer que un oyente (o lector) pueda identificar una entidad.

A menudo asumimos que las palabras que usamos para identificar cosas están en relación directa con aquella cosa, y no es así de sencillo. De hecho, podemos no conocer el nombre de alguien, pero ello no nos impide referirnos a esa persona. Un hombre que siempre pasaba muy rápido y haciendo mucho ruido con su motocicleta era llamado por sus vecinos el *señor Kawasaki*. Una marca de una motocicleta se puede utilizar, no hay duda, para referirnos a una persona.

De forma similar, en un restaurante un camarero puede preguntar a otro *¿Dónde está sentada la ensalada verde?* y oír como contestación *Está sentada al lado de la puerta*. Si estáis estudiando lingüística, podríais preguntarle a alguien *¿Puedo consultar tu Chomsky?* y como respuesta tendréis *Claro, está en el estante de abajo del todo*. Estos ejemplos dejan claro que podemos utilizar nombres asociados a cosas (*ensalada*) para referirnos a personas, y nombres de persona (*Chomsky*) para referirnos a cosas. El proceso clave se llama *inferencia*. Una inferencia es cualquier información adicional utilizada por el oyente para conectar lo que se ha dicho con lo que se quiere decir. En este último ejemplo, el oyente tiene que inferir que el nombre del escritor de un libro puede utilizarse para identificar un libro escrito por aquel escritor. Un tipo parecido de inferencias es el necesario para entender a alguien que dice que *Picasso está en este museo* o que *Hemos visto un Shakespeare en Londres*, o *Me encanta oír a Mozart*.

Anáfora

Cuando establecemos un referente (*¿Me puedes prestar tu libro?*) y a partir de entonces seguir refiriéndonos al mismo objeto (*Claro, lo he dejado sobre la mesa*), establecemos un tipo determinado de relación de referencia entre *libro* y *yo*. La segunda expresión referencial (y cualquiera posterior) es un ejemplo de *anáfora* y la primera mención es lo que se llama el *antecedente*. Así, *libro* es el antecedente y *lo* es la expresión anafórica.

Se puede definir la anáfora como la referencia posterior a cualquier entidad ya presentada. Normalmente utilizamos la anáfora para mantener la referencia a lo largo de un texto. Al igual que con otros tipos de referencia, la conexión entre el referente y la anáfora no tiene por qué ser siempre directa. Veamos la siguiente expresión: *Estaba esperando el autobús, y resulta que ella pasó por delante sin pararse*. Fijaos que el antecedente es *autobús* y que la expresión pretendidamente anafórica es *ella*.

Normalmente debería haber sido *él*. Es obvio que hay alguna inferencia: si alguien está hablando de un autobús en movimiento, asumimos que hay un conductor, y por la forma lingüística empleada sabemos que es una mujer. Esta conductora es el referente inferido por *ella*. El término inferencia lo hemos utilizado para describir lo que hace el oyente (o lector). Cuando hablamos de una presunción hecha por el hablante (o escritor), normalmente hablamos de una «presuposición».

Presuposición

Cuando un hablante utiliza expresiones referenciales como *éste*, *él* o *Shakespeare*, en circunstancias normales, presupone que el oyente conoce cuál es el referente pretendido. En general, los hablantes diseñan constantemente sus mensajes sobre la base de suposiciones respecto a lo que sus oyentes ya conocen. Se pueden equivocar, claro, pero esas suposiciones están implícitas en buena parte de lo que decimos cotidianamente. Lo que un hablante presume como correcto y conocido por el oyente es lo que llamamos *presuposición*.

Si alguien os dice *Tu hermano te está esperando fuera*, hay una presuposición obvia: que tienes un hermano. Si te preguntan *¿Por qué llegas tarde?*, subyace la presuposición de que, efectivamente has llegado tarde. Y si te preguntan lo siguiente, hay por lo menos dos presuposiciones implicadas: *¿Cuándo dejaste de fumar puros?* Al hacer esta pregunta, el hablante presupone que normalmente fumabas puros y que ya no los haces. Preguntas como estas, con presuposiciones subyacentes, se pueden convertir en mecanismos muy útiles para el interrogatorio de un juicio. Si el fiscal le pregunta al acusado *De acuerdo, señor Pérez, ¿a qué velocidad iba cuando se saltó el semáforo en rojo?*, existe la presuposición de que el señor Pérez se saltó realmente el semáforo en rojo. Si el acusado contesta únicamente a la pregunta *¿a qué velocidad...?* diciendo los kilómetros por hora a los que iba, se está comportando como si la presuposición fuera correcta y efectivamente se hubiera saltado el semáforo en rojo.

Una de las pruebas utilizadas para comprobar las presuposiciones subyacentes en las oraciones es negarlas y comprobar si la presuposición continúa siendo verdadera. Tomemos la oración *Mi coche es una bañera*, y ahora veamos la versión negativa *Mi coche no es una bañera*. Fijaos que, aunque estas dos oraciones tienen significados opuestos, la presuposición subyacente '*yo tengo un coche*' sigue siendo verdadera en ambas. Esto es lo que se llama la prueba de la *constancia bajo negación*. Si alguien dice *Antes lamentaba haberme casado con él, pero ahora ya ni lo lamento*, la pre-

suposición (*me casé con él*) permanece constante incluso cuando el verbo *lamentar* cambia de afirmativo a negativo.

Actos de habla

Hemos estado viendo algunas formas de interpretar el significado de las oraciones a partir de lo que el hablante de aquellas oraciones pretende transmitir. Lo que no hemos explorado todavía es el hecho de que normalmente también sabemos qué es lo que hacen los hablantes para que interpretemos lo que están diciendo. Hablando en términos muy generales, también podemos reconocer el tipo de «acto» realizado por un hablante al emitir una oración. El término *acto de habla* cubre acciones como preguntar, ordenar, exigir e informar. Es muy normal que utilicemos las siguientes formas lingüísticas con las siguientes funciones. (La descripción se hace según su forma sintáctica, y según su función, es decir, aquello para lo que la gente las utiliza):

	<u>Forma</u>	<u>Función</u>
<i>¿Te has comido la galleta?</i>	Interrogativa	Pregunta
<i>Cómete la galleta (por favor)</i>	Imperativo	Orden (solicitud)
<i>Te has comido la galleta</i>	Declarativa	Afirmación

Cuando se utiliza una forma como *¿Has...?* o *¿Puedes...?* para hacer una pregunta, se dice que es un *acto de habla directo*. Por ejemplo, cuando un hablante no sabe algo y pregunta a un oyente para que le dé información, normalmente producirá un acto de habla directo del siguiente tipo: *¿Puedes tocar el piano?*

Comparemos ahora esta emisión con *¿Puedes pasarme la sal?* En este segundo ejemplo, normalmente no entenderíamos la emisión como una pregunta sobre la habilidad para hacer algo. De hecho, no la trataríamos como una pregunta. La entenderíamos como una solicitud y haríamos lo que nos piden. Es más, esta solicitud ha sido presentada con la forma sintáctica asociada normalmente con una pregunta. Este ejemplo es lo que normalmente llamamos un *acto de habla indirecto*. Siempre que una de las formas sintácticas anteriores se usa para realizar una función que no es la que hemos listado a su lado (o ninguna del mismo tipo), el resultado es un acto de habla indirecto. La siguiente emisión tiene la forma normalmente asociada con una afirmación: *Te has dejado la puerta abierta*. Si se

lo decimos a alguien que acaba de entrar en la habitación donde estamos (y hace bastante frío fuera), probablemente no lo entenderá como una afirmación, sino como una solicitud. Indirectamente le estás pidiendo que cierre la puerta. Utilizada de esta forma, es otro ejemplo de un acto de habla indirecto.

Es posible que el hecho de que una persona no reconozca un acto de habla indirecto hecho por otra tenga efectos humorísticos. Estudiemos la siguiente escena. Un turista en una ciudad, llevando sus maletas, parece perdido, para a un transeúnte:

Turista: *Perdóneme, ¿sabe dónde está el Hotel Senator?*

Transeúnte: *Sí, claro que lo sé (y se va).*

En esta escena, el turista utiliza una forma que normalmente está asociada con una pregunta (*¿Sabe...?*) y el transeúnte contesta a la pregunta literalmente (*Sí...*). En lugar de contestar a la solicitud, el transeúnte responde a la pregunta, tratando un acto de habla indirecto como si fuera directo.

Quizá la distinción más importante entre estos dos tipos de actos de habla se basa en el hecho de que las órdenes o solicitudes indirectas simplemente se consideran en nuestra sociedad como más educadas o más corteses que las órdenes directas. Exactamente por qué se consideran más corteses es algo que se basa en cuestiones sociales complejas.

Cortesía

Hay varias formas de enfocar el fenómeno de la cortesía. Puede estar relacionada con el hecho de tener tacto, de ser modesto y agradable con los demás. En el estudio de la cortesía lingüística, el concepto más relevante es el *aspecto (face, en inglés)*. En pragmática, el aspecto es la imagen pública de uno. Es el sentimiento emocional y social que cada persona tiene y que espera que todos los demás reconozcan. La *cortesía* es mostrar reconocimiento al aspecto de otra persona.

Si decimos algo que representa una ofensa para la autoestima de otra persona, se llama un *acto de ofensa al aspecto*. Por ejemplo, si usamos un acto de habla directo para ordenar a alguien que haga algo (*¡Dame ese papel!*), estamos actuando como si tuviéramos más poder social que la otra persona. Si en realidad no tienes ese poder social, entonces estás cometiendo un acto de ofensa al aspecto. Un acto de habla indirecto, en forma de pregunta (*¿Podrías pasarme ese papel, por favor?*), elimina la pre-

sunción de poder social. Parece como si estuviéramos preguntado por su capacidad para hacerlo. Esto hace de nuestra solicitud algo menos ofensivo para la otra persona. Siempre que digamos algo que rebaja la posible ofensa a otro, se llama un *acto de respeto al aspecto*.

Todo el mundo tiene tanto un aspecto negativo como uno positivo. El *aspecto negativo* es necesario para ser independiente y para librarse de las imposiciones. El *positivo* es la necesidad que tenemos de estar conectados, de pertenecer, de ser un miembro de un grupo. Así, un acto de respeto al aspecto que enfatiza el negativo de una persona mostrará nuestra preocupación por la imposición (*Siento molestarle, pero...; Sé que está muy ocupado, pero...*). Otro que enfatiza el positivo de una persona mostrará solidaridad y dirigirá la atención a un interés común (*Hagamos esto juntos...; Usted y yo tenemos el mismo problema...*).

La noción de lo que es apropiado en el lenguaje para marcar cortesía difiere sustancialmente de una cultura a otra. Si uno ha crecido en una cultura que valora el ser directo como una forma de mostrar solidaridad, y utiliza actos de habla directos (*Sírveme un café*) con personas cuya cultura tiende a lo indirecto y a evitar la imposición directa, entonces será considerado un maleducado. Por el contrario, nosotros pensaremos que los otros son vagos o inseguros a la hora de expresar lo que quieren. En cualquier caso lo que no se ha entendido es algo pragmático y, desafortunadamente, comunicaremos mucho más de lo que digamos.

Comprender cómo se comunican las personas es realmente un proceso de interpretación no sólo de lo que el hablante dice, sino de lo que «quiere decir». Otros aspectos de este proceso los exploraremos en el próximo Capítulo.

Ejercicios

1. ¿Cuáles son las expresiones deícticas en la siguiente oración?

Estoy ocupado ahora, por tanto no puedes hacer eso aquí. Ven mañana.

2. ¿Cuál es una presuposición obvia del hablante que dice:

- (a) *¿Dónde compraste la cerveza?*
 (b) *Tu reloj está roto*
 (c) *Lamentamos haber comprado este coche*

3. ¿Cuáles son las expresiones anafóricas en la siguiente frase?

El doctor Dango dio a María una medicina después de que ésta se lo pidiera.

4. ¿Qué tipo de inferencia se hace al interpretar estas oraciones?

- (a) Profesor: *Traed vuestro Platón a clase mañana.*
 (b) Enfermera: *La pierna rota de la habitación número 5 quiere hablar con el médico.*

5. Alguien se sitúa justo delante del televisor que estás mirando, así que decides decir una de las siguientes expresiones. Identifica cuál sería un acto de habla directo y cuál uno indirecto.

- (-) *Sal de ahí*
 (b) *Estás enmedio*
 (c) *¿Podría sentarse?*
 (d) *Por favor, salga de enmedio*

Temas de discusión

- A. Todas las expresiones siguientes contienen elementos deícticos. ¿Qué aspectos del contexto han de tenerse en cuenta para interpretarlas? ¿Hay otras de tipo parecido que podáis añadir a esta lista?

Aviso en la puerta de la oficina: *Vuelvo dentro de una hora*

Contestador automático: *No estoy ahora*

Anuncio para zapatillas de deporte: *Sólo hazlo*

Viendo un caballo de carreras: *¡Oh, no, voy el último!*

Contestando al teléfono: *¡Oh, eres tú!*

En un mapa: *USTED SE ENCUENTRA AQUÍ*

En un coche que no arranca: *Quizá me he quedado sin gasolina*

Señalando una silla vacía: *¿Dónde está ella hoy?*

- B. Todas estas expresiones han sido encontradas en anuncios comerciales.

- (i) ¿Qué se vende en cada caso y (si lo sabes) cómo lo sabes?
 (ii) Estudiad también cuántas estructuras subyacentes diferentes hay en estas expresiones (por ejemplo, una «venta de manzanas» significa que

«alguien está vendiendo manzanas»), ¿se puede pensar que «Venta de anticuario» o las otras tienen la misma estructura?

Rebajas del hogar
Grandes ofertas en vuelta al colegio
Liquidación de música clásica

C. La referencia anafórica está definida normalmente a partir de referencias posteriores dentro de un texto e ilustrada gracias a pronombres. Hay otras maneras en las que se puede cumplir una referencia posterior (por ejemplo, repitiendo sintagmas nominales o nombres). Leer los siguientes párrafos e identificad todos los ejemplos de referencias anafóricas. ¿Qué tipo de problemas surgen en un ejercicio como éste y cómo los podéis resolver? (Texto (i) de *Scientific American*, junio de 1992, y texto (ii) de *The Daily Racing Form*, febrero de 1995).

(i) El 13 de abril de 1990, en una taberna en Mercedes, Tejas, un murciélago mordió el dedo índice de un visitante de 22 años. El hombre, que no recibió atención médica, parecía estar bien hasta el 30 de mayo, cuando la mano afectada empezó a fallarle. Sólo seis días después moría de rabia, habiendo sufrido mientras tanto muchos de sus síntomas. Antes de entrar en coma, el tejano sufrió episodios de rigidez y parada respiratoria; alucinaciones, extrema dificultad al tragar (tanto que rechazaba los líquidos), espasmos frecuentes en la cara, boca y cuello, babeo continuo y, finalmente, desorientación acompañada de fiebre alta.

(ii) El caballo del año, Holy Bull, tuvo que retirarse después de sufrir una rotura de ligamentos durante el Handicap Donn del sábado. Cigar, que estaba disputando la posición con el favorito en el momento del incidente, continuó hasta ganar la carrera. Éste pagó 10 dólares por la victoria. El jockey de Cigar, Jerry Biley, dijo haber oído «un pum», ya que su caballo y Holy Bull iban juntos. El veterinario, Dr. Peter Hall dijo del campeón, «Ha sufrido un tirón en los ligamentos del tobillo, pero la lesión no es grave. El caballo está fuera de peligro, aunque probablemente no pueda volver a correr nunca».

D. Los siguientes ejemplos han sido adaptados de los utilizados por Beebe *et al.* (1990). Son como «escenarios» creados para el estudio del acto de habla de «rechazo».

(i) ¿Qué diríais (haced la misma pregunta a otras personas) en las siguientes situaciones?

(ii) ¿Podéis crear otras situaciones, siguiendo un patrón similar, y pedirle a otras personas que escriban lo que ellos dirían? ¿Qué gama de expresiones se utiliza para el acto de habla de rechazo? ¿Por qué creéis que existe esa variedad?

1. Eres el propietario de una librería. Uno de tus mejores empleados te pide hablar en privado.

Empleado: Como usted sabe, hace poco más de un año que trabajo aquí, y sé que usted está contento con mi trabajo. Yo realmente estoy encantado de trabajar aquí, pero para ser honesto, la verdad es que necesito un aumento de sueldo.

Tú: _____

Empleado: *Entonces, creo que tendré que buscarme otro trabajo.*

2. Estás comiendo en casa de un amigo.

Amigo: *¿Quieres otro trozo de pastel?*

Tú: _____

Amigo: *Venga, ¿sólo un trocito?*

Tú: _____

3. Una amiga te invita a cenar, pero tú no soportas al marido de esta amiga.

Amiga: *¿Qué te parecería venir a cenar a casa el domingo por la noche?*

Tú: _____

Amiga: *Bueno, otro día será.*

E. Lo que cuenta como un comportamiento educado puede variar sustancialmente de una cultura a otra. Lakoff (1990) describe tres tipos diferentes: *distancia*, *dejerencia* y *camaradería*. Conforme vayáis leyendo las descripciones básicas que siguen, intentad decidir qué tipo os es más familiar y si os habéis encontrado con alguno de ellos alguna vez. ¿Qué tipo de lenguaje creéis que caracteriza cada uno de ellos?

La cortesía de la distancia es el análogo del humano civilizado a las estrategias territoriales de otros animales. Un animal marca una frontera física (como hacen los perros al orinar) para señalar a sus congéneres: «De aquí no se pasa». Nosotros, como animales que usamos símbolos, creamos barreras simbólicas.

Las culturas del distanciamiento incorporan lejanía a su lenguaje.

Cuando la cortesía de la distancia más o menos asume una igualdad entre los participantes, la deferencia funciona rebajando a uno o a ambos.

Mientras que la cortesía de la distancia ha sido una característica de las clases media y alta en la mayor parte de Europa durante mucho tiempo, la deferencia ha sido típica de muchas sociedades asiáticas. Y también era el modo de interacción preferido para el comportamiento de las mujeres en la mayoría de las sociedades siempre que éstas se dirigían a un hombre.

Una tercera estrategia (la camaradería) que ha surgido recientemente en esta cultura parte de un supuesto diferente: que conectar e interactuar son cosas buenas por sí mismas, que la franqueza es el mejor signo de cortesía.

En un sistema de camaradería, la aparición de la franqueza y la simpatía tienen prioridad por encima de todo. No existe la reserva, no hay nada tan terrible que no pueda ser dicho.

Otras lecturas

Como introducciones a la pragmática podemos citar: Blakemore (1992), Green (1989), Leech (1983), Levinson (1983), Mey (1993) y Yule (1996). Sobre las cuestiones filosóficas hay una buena colección de artículos en Davis (1991) y una buena bibliografía en Nuyts y Verschuere (1987). Tratamientos más específicos del contexto son Brown y Yule (1983a); sobre la deixis, Fillmore (1975) o Jarvella y Klein (1982); sobre la referencia, Fauconnier (1994), Lyons (1977), Givón (1989) y Roberts (1993); sobre la anáfora, Fox (1993); sobre la presuposición, Oh y Dineen (1979); sobre los actos de habla, Austin (1962), Searle (1969; 1979) y Watts *et al.* (1992). Sobre cuestiones de pragmática comparativa entre diferentes culturas, ver Kasper y Blum-Kulka (1993) o Wierzbicka (1991).

Análisis del discurso

Hay dos tipos de favores, los grandes favores y los pequeños favores. Se puede medir el tamaño del favor por la pausa que hace una persona después de pedirte «Hazme un favor». Pequeño favor-pequeña pausa. «¿Me haces el favor de alcanzarme el lápiz?», sin ninguna pausa. Un gran favor es, «¿Podrías hacerme un favor...?», pasan ocho segundos. «¿Sí? ¿Qué?», «... bueno...». Cuanto más tiempo tarda en decirlo, mayor es el esfuerzo que pide. Los humanos son la única especie que hace favores. Los animales no hacen favores. Un lagarto no va a una cucaracha y le dice, «¿Podrías hacerme un favor y estarte quieta un rato?, me gustaría comerte viva». Esto sí que es un gran favor incluso sin pausa.

Jerry Seinfeld (1993)

En el estudio del lenguaje, algunas de las cuestiones más interesantes surgen a partir no tanto de preguntarse cuáles son sus componentes sino a propósito de la forma en que se usa. Ya hemos mencionado alguna de estas cuestiones al hablar de la pragmática en el Capítulo anterior ya que nos preguntábamos cómo los usuarios de una lengua pueden llegar a interpretar lo que otros usuarios de esa lengua pretenden transmitir. Si profundizamos y nos empezamos a preguntar cómo es que nosotros, usuarios del lenguaje, entendemos lo que leemos en los textos, o cómo entendemos lo que los hablantes quieren decir a pesar de lo que dicen, o cómo reconocemos un discurso coherente como opuesto a uno confuso o incoherente, o cómo participamos en esa actividad tan compleja llamada conversación, entraremos en lo que se conoce como *análisis del discurso*.

Interpretando el discurso

Cuando nos centramos en la descripción de una lengua determinada, lo más frecuente es que nos preocupemos de la representación precisa de las formas y estructuras utilizadas en esa lengua. Sin embargo, como usuarios del lenguaje, somos capaces de algo más que de reconocer formas y estructuras correctas o incorrectas. Podemos aceptar fragmentos como *Chocan dos trenes, más de veinte muertos*, un titular de periódico,