



Graciela Reyes

# El abecé de la pragmática



ARCO/LIBROS,S.L

7<sup>a</sup> edición

Graciela Reyes

# El abecé de la pragmática



ARCO/LIBROS, S.L.

CUADERNOS DE  
*Lengua Española*  
Dirección: L. Gómez Torrego

- 1.<sup>a</sup> edición, 1995.
- 2.<sup>a</sup> edición, 1996.
- 3.<sup>a</sup> edición, 1998.
- 4.<sup>a</sup> edición, 2000.
- 5.<sup>a</sup> edición, 2002.
- 6.<sup>a</sup> edición, 2003.
- 7.<sup>a</sup> edición, 2007.

© by Arco Libros, S.L., 2007  
Juan Bautista de Toledo, 28. 28002 Madrid  
ISBN: 978-84-7635-169-7  
Depósito legal: M. 156-2007  
Printed in Spain - Impreso por Lavel, S. A. (Madrid)

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	Pág-
1. Pragmática eres tú.....	7
2. El significado del hablante.....	8
CAPÍTULO I. EL SIGNIFICADO CONTEXTUAL .....	13
1. Oración y enunciado.....	13
2. La codificación del contexto.....	15
3. Qué hacer con el exceso.....	17
4. El contexto, los contextos.....	19
CAPÍTULO II. ¿QUÉ ES LA PRAGMÁTICA?.....	23
1. Definiciones.....	23
2. La sinfonía, los músicos y sus ejecuciones defectuosas .....	26
3. El lenguaje no es siempre gramatical ni siempre lógico ...	27
4. La teoría de los actos de habla.....	30
5. El significado intencional.....	34
6. La pragmática actual.....	35
CAPÍTULO III. Lo DICHO Y LO IMPLICADO: EL MODELO DE GRICE ...	38
1. El principio de cooperación.....	38
2. Ejemplos de implicaturas.....	41
3. Tipos de implicaturas.....	43
4. Lógica y conversación.....	48
CAPÍTULO IV. Lo DICHO Y LO IMPLICADO: LA TEORÍA DE LA RELEVANCIA.....	53
1. El concepto de relevancia.....	53
2. Interferencias y contexto.....	56
3. La explicatura.....	58
4. La relevancia de las metáforas.....	61
EJERCICIOS.....	65
BIBLIOGRAFÍA.....	69

CAPÍTULO III  
LO DICHO Y LO IMPLICADO:  
EL MODELO DE GRICE

1. EL PRINCIPIO DE COOPERACIÓN

Lo que queremos comunicar cuando hablamos puede ser más que lo que decimos. Lo que decimos está determinado por las condiciones de verdad literales de nuestro enunciado. Lo que queremos comunicar con lo que decimos depende del contenido de lo dicho y de otro tipo de factores. Como hemos visto, una de las tendencias más importantes de la pragmática actual es la que estudia la relación entre lo dicho y lo comunicado por implicación. Hay dos teorías en competencia, en estos momentos: la teoría de Grice, a la que dedicaremos este capítulo, y la teoría de la relevancia, que veremos en el capítulo siguiente.

Si la comunicación es un acto de fe (como dice Green, según vimos en el capítulo anterior, §1), es un acto de fe en el lenguaje, pero, sobre todo, en el interlocutor. Tenemos confianza no solo en las personas que conocemos, sino también en interlocutores desconocidos e incluso hostiles. Sabemos que, en circunstancias normales, cualquier desconocido va a prestarnos atención si le dirigimos la palabra, y probablemente va a contestarnos. Pero además sabemos que nuestro interlocutor, conocido o desconocido, amigo o enemigo, va a tratar, por lo general, de entender lo que intentamos comunicarle. Y esto es así, según la teoría de Grice, porque entre los hablantes hay un acuerdo previo, tácito, de colaboración en la tarea de comunicarse. Grice llama a este acuerdo "principio de cooperación".

En una famosa conferencia de 1967 ("Logic and Conversation", incluida ahora en *Studies in the Way of Words*), Grice sostuvo que hasta ese momento no se había prestado debida atención a la naturaleza e importancia de las condiciones que

gobiernan la conversación. Supóngase, dice Grice, que A y B están hablando de un amigo común C, que trabaja en un banco. A le pregunta a B qué tal le va a C en su trabajo, y B responde: *Bien, creo; le gusta trabajar allí, y todavía no lo han metido en la cárcel.*

Según Grice, lo que B quiere decir, implica, o sugiere mediante sus palabras es diferente de lo que dice: lo que dice literalmente, por medio del significado convencional de las palabras, es simplemente que C todavía no ha ido a la cárcel. Lo que quiere decir puede ser, por ejemplo, que C es el tipo de persona a quien tienta demasiado el dinero. Este significado adicional es una *implicatura* de lo dicho. La implicatura (término acuñado por Grice) es un tipo de implicación pragmática, que Grice intenta contrastar con las *implicaciones lógicas*, los *entrañamientos* y las *consecuencias lógicas*; estos tipos de implicación, a diferencia de las implicaturas, se infieren exclusivamente del contenido lógico o semántico de una expresión. También debe distinguirse la implicatura de otro tipo de inferencia, la *presuposición*, que se deriva más directamente del significado semántico de las expresiones, como veremos abajo, en § 3.

Hay, sin embargo, implicaturas que están asociadas al significado de las expresiones, aunque no al valor de verdad de esas expresiones, como explicaré en su momento. A las implicaturas que (como en el ejemplo que acabamos de ver) no dependen del significado convencional de las palabras emitidas, Grice las llama implicaturas *conversacionales*. Para explicar las implicaturas conversacionales, por lo tanto, no hay que analizar las propiedades semánticas de las palabras, sino los principios que regulan la conversación. Vamos a concentrarnos, por ahora, en las implicaturas conversacionales.

Dice Grice que nuestros intercambios comunicativos corrientes no consisten en una sucesión de observaciones desconectadas, ya que esto no sería racional. La conversación comporta, normalmente, un esfuerzo por colaborar con nuestro interlocutor: los hablantes tienen por lo general algún propósito común, más o menos definido, y tratan de alcanzarlo. El principio de cooperación es el principio general que guía a los interlocutores en la conversación, y que vale también para otros comportamientos. Grice lo formula así: "Su aporte a la conversación debe ser, en cada etapa de esta, tal como lo exija la finalidad o la dirección del intercambio verbal aceptada por ambas partes".

"Debemos" comportarnos así porque es lo que los demás es-

peran de nosotros, y nosotros de los demás. Tan fuerte es esa expectativa, que, si el hablante parece no cumplir con el principio de cooperación, el oyente, en lugar de pensar que efectivamente el hablante no cumple, va a pensar que el hablante quiere decir otra cosa. Esa otra cosa será una implicatura, es decir, un significado adicional comunicado por el hablante e inferido por el oyente. Esta pirueta de la comunicación (comunicar sin decir, y contar con que el oyente va a inferir lo implicado) es posible siempre y cuando los hablantes descuenten el cumplimiento del principio de cooperación.

Este comprende ciertas categorías que Grice llama máximas, que a su vez contienen submáximas. Siguiendo a Kant, Grice enumera las máximas de cantidad, de cualidad, de relación y de manera, y asigna a cada una submáximas específicas. Estos principios de comportamiento son los siguientes (cf. Grice, "Logic and conversation"):

MÁXIMA DE CANTIDAD:

1. Que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito de la conversación.
2. Que su contribución no sea más informativa de lo requerido.

MÁXIMA DE CUALIDAD: que su contribución sea verdadera.

1. No diga nada que crea falso.
2. No diga nada de cuya verdad no tenga pruebas.

MÁXIMA DE RELACIÓN: sea relevante ['relevante', que tomamos en préstamo del inglés, significa 'pertinente', 'que viene al caso'].

MÁXIMA DE MANERA: sea claro.

1. Evite la oscuridad de expresión.
2. Evite la ambigüedad.
3. Sea breve (evite la prolijidad innecesaria).
4. Sea ordenado.

(Nótese que la submáxima 3 parece contravenirse a sí misma, ya que es innecesariamente prolija. La máxima de manera está enunciada en el original con la expresión *be perspicuous*, "sea perspicuo", expresión algo oscura, de modo que también parece contravenirse a sí misma. ¿Chistes de Grice?)

Pese a la enunciación imperativa de estas categorías, lo importante para la teoría de Grice no es tanto el cumplimiento de estos supuestos mandatos como el hecho, mucho más interesante, de que los interlocutores actúan como si descontaran su cumplimiento. Sin esta actitud de los hablantes, no habría implicaturas, y quizá no habría conversación posible.

Las implicaturas conversacionales son supuestos que se originan en que el hablante diga lo que dice en determinado contexto compartido por los interlocutores, y en la presunción de que está observando el principio de cooperación.

La implicatura se produce en los siguientes casos: a) cuando el hablante obedece las máximas, b) cuando parece violarlas pero no las viola, c) cuando tiene que violar una para no violar otra a la que concede mayor importancia, y d) cuando viola una máxima deliberada y abiertamente. Veamos algunos ejemplos.

## 2. EJEMPLOS DE IMPLICATURAS

### a) *Obediencia a las máximas*

Los casos de implicatura por obediencia a las máximas son los que requieren menos cálculo por parte del oyente. Supóngase que me doy cuenta, antes de ir a clase, de que se me ha aflojado un botón del abrigo, y lo comento con la secretaria. Si ella me dice:

(1) Yo tengo aguja e hilo

entiendo que me los está ofreciendo, pues no sería cooperativo, ni racional, mencionar esos elementos para no ofrecérmelos. En este caso, simplemente amplió lo que dice la secretaria y saco la implicatura correspondiente. Recuérdense los casos de actos de habla indirectos que vimos en el capítulo anterior, que son semejantes, ya que requieren un cálculo mínimo por parte del oyente. Más abajo, al considerar una subclase de implicaturas conversacionales, las que Grice llama "generalizadas", veremos cómo en algunos casos no se requiere ningún cálculo para sacar una implicatura, cuando las máximas son observadas por el hablante.



b) *Violación aparente*

A veces el hablante parece violar las máximas, lo que puede dar lugar a implicaturas, si el oyente cree, como es normal, que el hablante obedece las máximas, o al menos que respeta el principio de cooperación.

Grice da, entre otros ejemplos, el de una carta de recomendación que contiene información insuficiente sobre el recomendado. Alterándolo un poquito, es como sigue. El profesor de filosofía escribe una carta de recomendación para su alumno, que aspira a ingresar en un programa doctoral. La carta dice, en síntesis, algo así:

- (2) El Sr. X asiste siempre a clase, hace puntualmente todos sus trabajos, y se expresa con propiedad.

La carta da menos información de la esperada, ya que no indica si el alumno tiene talento para la filosofía. El destinatario sacará la implicatura de que el señor X no tiene ningún talento filosófico, porque de lo contrario tendría que pensar que el autor de la carta no quiere cooperar, y esto es improbable, ya que se ha molestado en escribir la carta.

c) *Choques entre máximas*

A veces no podemos dar una información sin mentir porque no la sabemos, y por lo tanto damos información aproximada, violando la máxima de cantidad para no violar la de calidad. Así, por ejemplo, si me preguntan dónde queda la biblioteca y no lo sé con exactitud, diré algo como

- (3) Queda más al sur, pasando el parque.

El oyente, al recibir esta información insuficiente, puede pensar que no quiero cooperar, o, más probablemente, puede sacar la implicatura de que eso es todo lo que sé sobre el asunto. Aunque la máxima de calidad, "Diga la verdad", parece ser de jerarquía más alta que las otras, es decir, es la que tendemos a obedecer primero, hay algunos hablantes que prefieren mentir a pasar por poco cooperativos. Si pedimos instrucciones sobre cómo llegar a un sitio, por ejemplo, a alguien que debería sa-

berlo (por vivir en el lugar o por otro motivo) pero no lo sabe, puede pasar que recibamos información insuficiente e incluso equivocada, si esa persona es incapaz de admitir su ignorancia.

d) *Violación ostentosa*

Finalmente, podemos calcular implicaturas si advertimos que el interlocutor está violando las máximas con deliberación. Imagínese un diálogo como el siguiente:

(4) NIÑO (*por décima vez*): -¿Cuándo comemos, mamá?

MADRE : -Cuando esta señora que ahora está escribiendo termine de hacer su trabajo y se levante de esta silla y vaya a la cocina y ponga a calentar la cena...

La prolijidad de la respuesta (en abierta violación de una de las submáximas de manera) tiene por misión que el niño infiera la actitud de la madre ante su insistencia.

### 3. TIPOS DE IMPLICATURAS

Grice distingue tres tipos de implicaturas: las implicaturas convencionales, las implicaturas conversacionales particularizadas, y las implicaturas conversacionales generalizadas.

Para caracterizar estos tipos de implicaturas, Grice tiene en cuenta si son convencionales, si son calculables, si son cancelables, y si son separables. La propiedad "convencional" se opone, como sabemos, a la propiedad "conversacional". La propiedad que Grice llama "calculabilidad" se aplica a las implicaturas que resultan de un proceso inferencial en el que el oyente ha sopesado tres factores: lo que el hablante dice, los datos del contexto, y el acuerdo mutuo de respetar el principio de cooperación.

Las implicaturas son cancelables cuando pueden eliminarse sin que haya contradicción. Son, finalmente, separables, si desaparecen al enunciarse la expresión de otra manera.

Veamos caso por caso, incluyendo las presuposiciones, que pertenecen también al grupo de las implicaciones pragmáticas.

## I. IMPLICATURAS CONVENCIONALES Y PRESUPOSICIONES

Las implicaturas convencionales forman parte del contenido de ciertas expresiones lingüísticas. Son significados adicionales, pero no se calculan, pues vienen incorporados en el contenido de las expresiones. Véase este ejemplo:

(5) María logró terminar la tesis.

Este enunciado significa que María terminó la tesis, y que le costó algún esfuerzo terminarla, por la razón que fuera. La idea de esfuerzo o dificultad está implícita en la construcción *lograr + infinitivo*, es una implicatura *convencional* de esa expresión.

Como todas las implicaturas, la implicatura convencional es un significado adicional implícito. Pero las implicaturas convencionales se diferencian de las conversacionales en que no requieren ningún contexto específico, ya que están adheridas a las construcciones lingüísticas. Por otra parte, como son implicaturas, y no implicaciones lógicas, no ejercen ninguna influencia sobre el valor de verdad de la oración en que aparecen. Nótese que (5) tiene el mismo valor veritativo que (6):

(6) María terminó la tesis.

(5) y (6) significan, estrictamente, lo mismo, pero en (5) hay un significado extra, la implicatura convencional 'tuvo que hacer un esfuerzo para terminar la tesis' o algo semejante, que no afecta la proposición básica 'María terminó la tesis'.

Las expresiones subrayadas en los siguientes ejemplos provocan también implicaturas convencionales:

(7) Elisa es porteña, *por lo tanto* es pedante.

(8) Son pobres, *pero* honrados.

En (7), si Elisa es porteña y pedante la oración es verdadera, sin necesidad del significado implícito añadido por *por lo tanto*, que señala que ser pedante se sigue de ser porteña. En (8), igualmente, las condiciones de verdad se satisfacen si los individuos de los que se habla son pobres y honrados; *pero* añade una oposición independiente del valor veritativo de la oración.

Las implicaturas convencionales limitan lo apropiado del uso

de una expresión, ya que no su valor de verdad. (9), por ejemplo, es un enunciado anómalo, como señala el signo de interrogación puesto al principio:

(9) ?Juanita es inteligente, pero escribió un libro buenísimo.

Por supuesto, si Juanita es inteligente y escribió un libro buenísimo, (9) es una proposición verdadera, pese a la contradicción aportada por *pero*. El uso de *pero*, sin embargo, convierte el enunciado en poco aceptable pragmáticamente.

También son convencionales otras implicaciones estudiadas desde hace muchos años por la semántica: las presuposiciones. Vale la pena que las consideremos aquí un momento, antes de pasar a las implicaturas conversacionales.

Las presuposiciones son significados adicionales que están implícitos en ciertas expresiones, y que cuentan para evaluar la verdad de la oración; esto último las diferencia de las implicaturas convencionales. La expresión *dejar de + infinitivo* acarrea, por ejemplo, una presuposición:

(10) Gutiérrez dejó de llamarme.

En (10) hay una proposición presupuesta, 'Gutiérrez me llamaba', que debe ser cierta para que (10) sea cierto. La presuposición subsiste incluso si se niega la oración, como en (11):

(11) Gutiérrez no dejó de llamarme.

Otros ejemplos de presuposición son los siguientes:

(12) Lamento que sea difícil ('es difícil').

(13) Cuando me propuso casamiento, me eché a reír ('me propuso casamiento').

Las presuposiciones y las implicaturas convencionales, por ser significados convencionales de las expresiones, no se pueden anular fácilmente, es decir, no se pueden eliminar del contexto sin que el hablante se contradiga, como sucede en (14), ejemplo de presuposición, y en (15), ejemplo de implicatura convencional (el asterisco indica que hay una anomalía semántica):

(14) \*Gutiérrez dejó de llamarme, pero nunca me llamó.

(15) \*María logró terminar la tesis, pero no la terminó.

Ambos tipos de implicación admiten, sin embargo, ser suspendidos:

(16) Qué bien que Luis haya dejado de fumar, si es que en realidad ha dejado.

(17) Julián es capricorniano, y por lo tanto perseverante, si es cierto lo que dicen los astrólogos.

A lo largo de una conversación se van produciendo significados más flexibles, más matizados y sujetos a cambios que los que admiten las oraciones aisladas de los lógicos, de modo que, en el contexto adecuado, también las implicaciones convencionales pueden quedar anuladas sin que el hablante se contradiga o se contradiga totalmente. Pero, a los efectos de distinguir lo convencional de lo conversacional, es útil, en principio, considerar que las implicaciones convencionales tienen la propiedad de ser no cancelables, junto con la de ser no calculables.

Para distinguir las presuposiciones de las implicaturas convencionales hay que tener en cuenta otra propiedad, la separabilidad. Para Grice, las implicaciones, en general, no son separables cuando se infieren del significado y no de la forma de una expresión, de modo que, si se dice lo mismo con otras palabras, la implicación persiste. Las presuposiciones no son separables, como muestran los ejemplos siguientes:

(18) Luis dejó de fumar ('antes fumaba').

(19) Luis ya no fuma ('antes fumaba').

(20) Luis no fuma más ('antes fumaba').

Las implicaturas convencionales, en cambio, son separables, porque al decir algo con el mismo valor de verdad, usando una expresión diferente, la implicatura desaparece:

(21) Son pobres, pero honrados (una condición se opone a la otra).

(22) Son pobres y honrados (no hay oposición).

II. *IMPLICATURAS CONVERSACIONALES PARTICULARIZADAS*

Se trata de las implicaturas que hemos ejemplificado arriba, en § 2. Sus propiedades son las siguientes: son calculables, cancelables y no separables.

Precisamente porque dependen de un contexto específico, las implicaturas conversacionales particularizadas pueden cancelarse o anularse. En el caso de la carta de recomendación, bastaría que el alumno descrito tan mezquinamente por su profesor no aspirara a ingresar en un programa de filosofía, sino en algún otro que requiriera precisamente las cualidades mencionadas. Otra manera de anular la implicatura sería simplemente agregar algo como *Y además es muy bueno en filosofía*.

Estas implicaturas no son separables, pues no están adheridas, como las convencionales, a ciertas expresiones lingüísticas. Si en lugar de lo indicado en (2) el profesor dijera lo mismo con otras palabras, por ejemplo:

- (23) El Sr. X es aplicado, puntual, y escribe con gran corrección,

la implicatura 'no sirve para la filosofía' seguiría vigente.

III. *IMPLICATURAS CONVERSACIONALES GENERALIZADAS*

Estas implicaturas, por ser conversacionales, se pueden cancelar, pero se diferencian de las otras en que no dependen de un contexto específico. El ejemplo clásico es el del artículo *un*, usado como en el ejemplo siguiente:

- (24) Marta va a encontrarse con un hombre esta noche.

*Un* implica que ese hombre no es su marido, ni ningún miembro inmediato de su familia, ni siquiera, diría Grice, un amigo platónico. El artículo *un*, en muchos de sus usos, implica que no hay una relación cercana entre la entidad a la que se refiere el artículo y el individuo pertinente del contexto. Lo mismo sucede en (25):

- (25) Entré en una casa.

Aquí *una casa* no puede ser 'mi casa'.

Las implicaturas generalizadas surgen de una asociación frecuente entre una expresión y los contextos posibles de esa expresión. Entre las implicaturas conversacionales particularizadas y las generalizadas hay, solamente, una diferencia de grado en cuanto a su dependencia del contexto.

La observación de la máxima de cantidad provoca implicaturas conversacionales generalizadas. Véase el siguiente ejemplo:

(26) Julia escribió tres libros.

La primera submáxima de cantidad ("que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito de la conversación") nos obliga a dar la cantidad de información exacta, ni más, ni menos. Como descontamos que el hablante cumplirá con esa máxima, entendemos, en el caso de (26), que Julia escribió tres libros, y no dos, ni cinco. Pero ese significado ('exactamente tres') es una implicatura. La expresión *tres*, por sí misma, no significa 'exactamente tres', sino que significa, estrictamente, 'por lo menos tres'. Nótese que si Julia escribió siete libros, sigue siendo verdad que escribió tres. Pero sería muy poco cooperativo decir que escribió tres si escribió más de tres; una información tan insuficiente se tomaría, en la conversación, por equivalente a una mentira, aunque lógicamente no lo sea.

El numeral *tres* pertenece a un conjunto de expresiones que pueden ordenarse en una escala, de menor a mayor valor informativo. Las expresiones de este tipo son ambiguas, pues significan 'por lo menos x' y 'exactamente x'. En la conversación, sin embargo, solo vale el segundo significado, debido a la exigencia de cumplir la máxima de cantidad. Como se ve, la lógica propia de la conversación desambigua las expresiones lingüísticas.

En el cuadro i se resumen las características de los tipos de implicaciones que hemos visto.

#### 4. LÓGICA Y CONVERSACIÓN

La lógica, dice Grice, acepta sin discusión que hay una divergencia de significado entre las expresiones del lenguaje formal, como A, v, y sus contrapartidas en el lenguaje natural (y, o). Las expresiones lingüísticas carecen de la precisión de las no lingüísticas, a las que se ha dotado de una interpretación

IMPLICACIONES PRAGMÁTICAS

	<i>Tipos</i>	<i>Propiedades</i>	<i>Ejemplos</i>
CONVENCIONALES RELACIONADAS CON VALOR VERITATIVO	PRESUPOSICIÓN	no calculable no cancelable no separable	Juan dejó de fumar.
	IMPLICATURA CONVENCIONAL	no calculable no cancelable separable	Es pobre pero honrado.
NO CONVENCIONALES NO RELACIONADAS CON VALOR VERITATIVO	IMPLICATURA CONVERSACIONAL PARTICULARIZADA	calculable cancelable no separable	X es aplicado y puntual
	IMPLICATURA CONVERSACIONAL GENERALIZADA	calculable cancelable no separable	Entré en una casa.

CUADRO I

con dos valores que es inequívoca e invariable. Como muchas expresiones lingüísticas son, por el contrario, equívocas y variables, resulta difícil asignar valor de verdad a las oraciones en que aparecen.

Para quienes ven el lenguaje natural como defectuoso, es decir, no totalmente inteligible, lo propio sería, dice Grice, construir un lenguaje ideal, cuyas oraciones fueran claras, determinadas en cuanto a su valor de verdad, libres de implicaciones metafísicas; de este modo, los fundamentos de las ciencias serían filosóficamente seguros, ya que las afirmaciones de los científicos se podrían expresar usando este lenguaje ideal.

Para los que, en cambio, confían en que el lenguaje natural sirve para hacer ciencia, la exigencia de un lenguaje ideal descansa en presupuestos equivocados, entre ellos que el rasero para medir el grado de adecuación de una lengua es su capacidad para servir a la ciencia. El lenguaje tiene muchas funciones im-



portantes aparte de las que se relacionan con la investigación científica; sabemos perfectamente bien lo que significa una expresión sin necesidad de analizarla. Según Grice, el presupuesto, común a las dos partes, de que hay una divergencia entre las expresiones de un lenguaje formal y las de las lenguas naturales es erróneo, y deriva de una falta de atención a las condiciones que gobiernan el uso del lenguaje en la conversación corriente, y a la importancia de esas condiciones. Como hemos visto, Grice se propuso elaborar un modelo que explicara esas condiciones.

El concepto de significado intencional (*meaning-*nn**) y el reconocimiento de que existe un contrato que se cumple o se espera que se cumpla en todos los intercambios comunicativos, contribuyen a reivindicar el lenguaje natural, acusado de ambigüedad e imprecisión. Hay una lógica en el uso del lenguaje, articulada por las máximas del principio de cooperación: la comunicación intencional obedece a una lógica según la cual producimos e interpretamos significado lingüístico de un modo muy eficiente.

Para los lingüistas, una consecuencia interesante de la teoría de Grice es que permite hacer descripciones menos engorrosas o incompletas de los significados de numerosas expresiones: en lugar de atribuir a esas expresiones varios significados posibles, se puede considerar que los diferentes significados son implicaturas producidas de un modo perfectamente previsible al usarse las expresiones en la comunicación.

Volvamos a un ejemplo ya visto en el capítulo anterior, el de la conjunción copulativa. Como dijimos, y puede significar solamente adición, o recubrirse de otros significados:

- (27) Elena enseña lingüística y Pedro enseña historia.
- (28) Llegamos a casa y encendimos la calefacción.
- (29) No le aumentaron el sueldo y presentó la renuncia.

En (27) y significa solo adición, el valor básico de la conjunción copulativa. En (28), en cambio, significa 'y luego', por lo que resultaría inaceptable cambiar el orden de los dos sucesos. En (29) y significa 'como consecuencia', lo que impide también que se cambie el orden y se mantenga el valor de verdad. Se puede considerar, por lo tanto, o bien que la conjunción y es ambigua, o bien que los significados de las palabras son, en general, vagos, y dependen de las normas de uso del lenguaje.

En el primer caso, la semántica tiene que producir inacabables listas de significados posibles para las palabras de apariencia más inocente. Habría que prever casos como el siguiente:

- (30) a. Compré un pañuelo azul.  
b. Compré un pañuelo azul y rojo.

En (30a), *azul* significa 'totalmente azul'; en (30b), *azul* significa 'parcialmente azul'. ¿Debemos asignar al adjetivo *azul* estos dos significados, aparte de otros posibles? Si tomamos esa decisión, la semántica tendría que habérselas con numerosos significados para cada expresión, en contra del principio de economía o parsimonia teórica, que exige no multiplicar las entidades más allá de lo necesario. Un enfoque pragmático es, como corresponde, un enfoque económico. La noción de implicatura justifica teóricamente que las expresiones del lenguaje natural tienden a tener significados simples, unitarios y estables, que, una vez que las expresiones se ponen en contexto, pueden recubrirse de otros significados o matices: una sobrecarga pragmática fácil de ser concebida como un conjunto de implicaturas.

En el modelo de Grice, el acto de comunicarse crea ciertas expectativas que los hablantes aprovechan de un modo racional y eficiente. Por eso la indeterminación de las expresiones lingüísticas no es un obstáculo para la comunicación. Un comportamiento lingüístico bastante frecuente y siempre bien visto parece contradecir este principio, sin embargo: la cortesía. Por cortesía, el hablante se comporta a veces de un modo que parece irracional y poco eficiente.

Se ha propuesto resolver el problema agregando al conjunto de máximas del principio de cooperación otro conjunto de máximas, las correspondientes a un "principio de cortesía". Leech, autor de la propuesta, distingue una serie de máximas en acción, entre ellas la de Tacto, la de Generosidad, la de Aprobación, la de Modestia (Leech, *Principles of Pragmatics*). Sostiene Leech que muchas veces decimos, de una manera perfectamente apropiada, cosas que son falsas o menos informativas que lo requerido. Esto es verdad, y también que la cortesía está regulada socialmente y que contribuye a la buena fortuna de la comunicación. Sin embargo, los comportamientos corteses, aunque necesarios y efectivos, no se dan automáticamente por descontados para avanzar en la conversación, como parece su-

ceder siempre con los principios básicos de cooperación de Grice: es muy difícil socavar la suposición de que nuestros interlocutores son cooperativos; la de que siempre son, por añadidura, corteses, es, en cambio, una suposición mucho más débil. Resulta difícil no ser cooperativo en una conversación, pero no es tan difícil ser descortés: esto revela que se trata de principios de índole diferente.

En el paradigma actual de la pragmática que se conoce como "neogriceano", las máximas del principio de cooperación se han reducido, no amplificado. Remito al lector a dos versiones recientes del modelo de Grice, el de Levinson ("Minimization and Conversational Inference") y el de Horn ("Toward a New Taxonomy for Pragmatic Inference: Q-based and R-based Implicature"). Otra revisión, que no es fiel al maestro, es la que veremos en el capítulo siguiente.