

Inferencia pragmática y categorización

Pragmatic Inference and Categorization

Claudia Muñoz Tobar

Departamento de Filosofía, Universidad de Concepción, Concepción, Chile
claumuno@udec.cl

Recibido: 23-04-2012 **Aceptado:** 3-08-2012

Resumen: En este trabajo proponemos que es posible prescindir del paso categorial en el proceso de inferencias por el cual un oyente calcula la intención comunicativa del hablante en contextos ilocutivos. Queremos decir que la interpretación de actos de habla indirectos puede explicarse sin suponer, por parte del oyente, la identificación de la fuerza ilocutiva específica. De acuerdo con nuestra propuesta, las inferencias se producen por la activación de principios metonímicos que funcionan dentro de dominios ilocutivos amplios, como por ejemplo, el dominio de la directividad ilocutiva, y no siempre dentro de dominios específicos, como los Modelos Cognitivos Idealizados de peticiones y de órdenes.

Palabras clave: Contexto ilocutivo, inferencia, pragmática, principios metonímicos.

Abstract: In this work we propose that it is possible to leave out the categorial step in the inferences process by which a listener calculates the speaker's communicative intention in illocutionary contexts. We suggest that the interpretation of indirect speech acts can be explained without assuming the identification of specific illocutionary force by the listener. According to our proposal, the inferences are produced by activating *metonymic principles* operating within broad illocutionary domains, for example, the domain of illocutionary directivity, and not always within specific domains, such as Idealized Cognitive Models of requests and orders.

Keywords: Illocutionary context, inference, pragmatics, metonymic principles.

1. Introducción

Ya es de aceptación generalizada que la conversación es un proceso infe-

rencial, aún cuando el intercambio incluya sólo enunciados estándar, es decir, emisiones altamente convencionalizadas para la manifestación de las intenciones comunicativas en juego. Searle (1975) propuso un modelo inferencial convencionalista (Modelo Pragmático Estándar MPE, según la nominación de Gibbs, 1994) para dar cuenta de la interpretación de los actos de habla indirectos (AHI), enunciados que expresan una fuerza ilocutiva distinta a la fuerza literal. La connotación problemática de los AHI en la teoría estándar del acto de habla surge porque la comprensión de las intenciones comunicativas se hace depender de la existencia de las convenciones lingüísticas. El supuesto aquí es que para cada tipo de fuerza ilocutiva existe una fórmula convencional o literal de expresión (Searle, 1969, p. 19). Con esto Searle intentaba oponerse al enfoque de Grice (1957), según el cual el significado de una expresión (por ejemplo, *Cierra la puerta*) corresponde a la *intención del hablante* de producir en el oyente determinado efecto. Searle (1969, p. 44) alegaba que bajo esta perspectiva el efecto ilocutivo (el *mandato*), que es convencional, podía ser confundido con el efecto perlocutivo, que es causal (*humillar* al oyente, por ejemplo), y propone entonces, para efectos de la definición constitutiva de los actos de habla, que la intención del hablante consiste en producir en el oyente la comprensión de que intenta realizar un determinado acto de habla (un *mandato*, por ejemplo), sobre la base del conocimiento del oyente de las convenciones que regulan el uso de las oraciones (Searle, 1969, p. 47). Las intenciones ilocutivas expresadas indirectamente debían ser *inferidas* por el oyente utilizando su conocimiento de esas convenciones más alguna máxima del Principio de Cooperación de Grice (1975). En este modelo, el éxito inferencial se alcanza cuando el oyente reconoce el tipo específico de acto verbal (ilocutivo implícito) que el hablante ha querido expresar, por lo que el paso de categorización resulta crucial. La dificultad consiste, sin embargo, en que no se toma en cuenta que las interacciones ocurren siempre en contexto, que solemos seleccionar formatos no convencionales para manifestar nuestras intenciones comunicativas y que se recarga innecesariamente el modelo tornándolo incompatible con la rapidez y automaticidad de la interpretación cotidiana, y con los datos empíricos. Este último aspecto ha sido el blanco de la crítica de los lingüistas (Gibbs, 1994) a los modelos inferencialistas ofrecidos por la filosofía del lenguaje.

En este trabajo sostendremos que un modelo más adecuado del proceso

que conduce a la comprensión de la intención comunicativa del hablante, en los casos considerados indirectos por la pragmática inferencialista, no requiere especificidad en la identificación de la fuerza pragmática. El éxito comunicativo, en este modelo, dependería, más bien, de que el oyente lograra identificar la fuerza ilocutiva general *evocada* por un enunciado (directiva, por ejemplo) en un nivel lo suficientemente relevante como para verse motivado a ejecutar la respuesta esperada por el hablante. Se requiere entonces introducir en el modelo algún principio cognitivo que dé cuenta de la conexión entre el enunciado y la fuerza, cosa que no permiten los principios pragmáticos como los de Cooperación y de Cortesía. A través de la activación de este principio, los enunciados alcanzarían la relevancia necesaria para producir las inferencias rápidamente y con altos niveles de eficacia. En Lingüística Cognitiva se ha propuesto que el nivel construccional ilocutivo de ciertos enunciados obedece a la participación, de “principios metonímicos” (Thornburg & Panther, 1997; Panther & Thornburg, 2007; Pérez Hernández & Ruiz de Mendoza, 2002; Ruiz de Mendoza & Pérez Hernández, 2003). Una construcción ilocutiva es una estructura que, con alto grado de independencia contextual, presenta un máximo grado de asociación forma-fuerza, es decir, se asocia casi exclusivamente a la realización de un mismo acto de habla (Ruiz de Mendoza, 2001). Pero en situaciones cotidianas, incluso enunciados altamente especializados encontrarán en el contexto lo que hace falta para que la interacción lingüística concluya en la respuesta esperada. Tomemos como ejemplo el enunciado contexto dependiente (1). Si el hablante expresa (1) es altamente probable que su interlocutor colabore con él alcanzándole el libro desde lo alto del estante, ya que el enunciado en ese contexto expresa un alto *grado* de fuerza directiva.

(1) No alcanzo ese libro

En el modelo se debe dar cuenta de la relación de (1) con la fuerza directiva, sobre la cual se sostenga la interpretación directiva del interlocutor, es decir, la implicatura. La orientación convencionalista que caracteriza al MPE le impide ofrecer una explicación satisfactoria de casos tan usuales como este, porque modeliza el proceso interpretativo tomando como base el conocimiento ideal que los participantes tendrían del conjunto de asociaciones unívocas de forma-fuerza (fuerza literal) en su lengua. En el MPE

el éxito en la interpretación de enunciados indirectos, como el de nuestro ejemplo, se produce cuando el oyente, a partir de la identificación de una incongruencia entre la fuerza literal del enunciado (asertiva) y el contexto, logra identificar el tipo específico de acto de habla (una petición) que el hablante ha querido realizar. La ventaja de sostener una base convencional (o literal) para la comprensión del componente ilocutivo es que otorga a la pragmática un estatus explicativo, pero con esto, ya hemos señalado, no es posible dar cuenta de la “adecuación pragmática” de las emisiones, y de la automaticidad con que nos parece que ocurre la interpretación cotidiana. Para resolver estos problemas proponemos eliminar el paso de categorización que conduce a la implicatura e integrar, como se ha propuesto en la lingüística cognitiva (Barcelona, 2003; Ruiz de Mendoza & Pérez Hernández, 2003), la noción de *patrones inferenciales metonímicos*. De esta manera no sólo se reducen las inferencias, dotando al modelo de economía cognitiva, sino que se da a la pragmática inferencialista una proyección explicativa sin tener que recurrir, como hicieron sus precursores, a un concepto de literalidad fuerte y a la semántica de condiciones de verdad (Searle, 1969) que este modelo incluye.

Por otro lado, el proceso de fijación del grado de cumplimiento de los parámetros de fuerza en los enunciados (nivel construccional) no asegura el éxito comunicativo. El hablante de nuestro ejemplo podría no conseguir la ayuda del oyente, y recibir de éste una respuesta tipo reproche: “Y para qué lo pusiste tan arriba” o “para qué compras estantes tan altos”. La posibilidad de que los enunciados fracasasen como medios de expresión de nuestras intenciones hace altamente útil la existencia de categorías ilocutivas. Estas constituyen lexicalizaciones de distintos grados de fuerza pragmática a las que recurrir cuando fallan las implicaturas (o proceso inferencial), generando situaciones recursivas que permiten explicitar la intención ilocutiva del hablante para retomar luego la interacción original. Orden, petición, sugerencia y consejo, por ejemplo, expresan distintos grados de directividad que responden a exigencias contextuales, sociales y culturales. La *potencia inferencial* de los enunciados dependerá entonces de su capacidad para activar determinado *patrón metonímico*. La ventaja de integrar principios cognitivos como la metonimia en un modelo inferencialista radica precisamente en que los patrones inferenciales metonímicos reducen la cantidad de inferencias haciendo el modelo más compatible con la rapidez

y automaticidad con que ocurre la interpretación cotidiana. Junto con esto, los principios metonímicos interactúan con los pragmáticos para modular la fuerza de los enunciados motivando así una actitud proclive del oyente ante la emisión. Sin embargo, este modelo no considera el aspecto, que nos parece esencial, de que la sola comprensión del acto de habla que el hablante supuestamente quiere realizar no basta para que la interacción sea exitosa. En otros términos, el oyente podría calcular correctamente la intención directiva implícita de un enunciado no estándar como (1), pero no realizar la acción de, por ejemplo, pasarle el libro al hablante, que haría pragmáticamente exitosa la interacción. El papel de los principios pragmáticos en este juego no puede reducirse meramente al de guías hacia la categoría ilocutiva específica. La fuerza directiva, por ejemplo, no se mide por el reconocimiento del oyente si no por el efecto directivo concreto en el oyente.

Tanto en el enfoque conversacional de Grice (1975) como en el MPE desarrollado a partir de sus aportes (Searle, 1975; Grice, 1975), la modalidad indirecta tiene que ver con el hecho de que cuando conversamos generalmente intentamos comunicar *algo más* que lo que decimos. Con esto, la pragmática inferencialista supera la perspectiva de la filosofía analítica no pragmática, cuyo ideal representativo exige liberar el lenguaje natural de las ambigüedades y equívocidades que obstaculizan la expresión y la comprensión del significado, pero lo hace reduciendo la intención comunicativa a la expresión de la “fuerza” con independencia de cualquier otro factor interactivo, y la interpretación a un proceso que sigue siendo tan pasivo como el del mero receptor en el uso representativo del lenguaje. Entonces ese “algo más” termina siendo reducido a la fuerza, dejando fuera otras restricciones pragmáticas que conducen a la elección de formatos indirectos, incompletos o figurativos, según sea el caso. Por otra parte, el paso categorial que esto supone, la clasificación del enunciado en la categoría ilocutiva correcta, recarga el proceso inferencial a tal punto que el modelo no resulta adecuado pragmáticamente.

El modelo explica cómo actúan nuestro conocimiento de las convenciones lingüísticas, de las condiciones de fortuna de los actos de habla y el principio pragmático de cooperación en la producción de las implicaturas que conducen a la comprensión de la intención ilocutiva del hablante, pero no es un modelo que dé cuenta de cómo llega el oyente a inferir el senti-

do pragmático en el lenguaje natural. Los mismos casos que sirven para ejemplificar el funcionamiento de este modelo de la interpretación pragmática podrían utilizarse para mostrar que es posible prescindir del paso categorial sin afectar el éxito del proceso interpretativo. Llamaremos “interpretación” de una emisión al “proceso inferencial” por el cual un oyente llega a formular una hipótesis con grados altos de plausibilidad acerca de la acción, creencia o emisión que el hablante espera motivar en él como un efecto de la emisión.

2. Acto de habla indirecto

La respuesta a la pregunta que nos planteamos, afecta también al compromiso con la noción de AHI, que la mayoría de los autores suele aceptar. La definición más tradicional proviene de Searle (1975). Se trata de un caso en el que el hablante expresa su intención ilocutiva (su intención de realizar un determinado acto de habla) a través de un enunciado que se asocia literal o convencionalmente a una fuerza ilocutiva distinta. El caso más característico es aquel en que el hablante realiza una *petición* mediante una *pregunta* modalizada por los verbos *poder* o *querer*, como en (2) y (3).

(2) ¿Puedes acercarme el salero?

(3) Quisiera un helado.

Pero casi nadie consideraría hoy como indirectos, en sentido estricto, estos ejemplos, ya que los formatos interrogativos con *poder* y los declarativos con *querer* se han convencionalizado para realizar peticiones. Desde el punto de vista construccional, es decir, desde la perspectiva que caracteriza los formatos oracionales según su grado de asociación forma-función o forma-fuerza (Ruiz de Mendoza, 2001), el criterio de indirección es la dependencia del contexto, es decir, el grado en que el contexto es necesario para su clarificación funcional ilocutiva. Esta es una de las razones por las cuales se prefiere hablar de grados de indirección o de grados de prototipicidad ilocutiva. Así (4) es menos representativo de petición que (3).

(4) Quiero un helado

Pero esta caracterización de la fuerza indirecta es válida para expresiones aisladas de un contexto concreto, donde las emisiones, como veremos, no requieren una interpretación ilocutiva específica. Así, el ejemplo (4) representa, aislado de un contexto cualquiera, un alto grado de fuerza directiva, y puede ser, como se ha verificado en pruebas de categorización (Muñoz Tobar, 2009), un caso altamente representativo de *orden*; pero en contexto probablemente no sea necesaria su interpretación como una orden para que el hablante cumpla su objetivo de que el oyente realice la acción.

El modelo inferencial convencionalista ha perdido vigencia, pero la indirectación en el uso del lenguaje sigue siendo uno de los problemas más estudiados de la pragmática. Se ha mantenido no sólo la noción de AHI, sino también la perspectiva inferencialista, intentando suplir las carencias del modelo convencionalista. Nos referiremos a una de estas propuestas, provenientes de la lingüística cognitiva: el modelo de la inferencia de Thornburg & Panther (1997) basado en la operación de la metonimia. Nos concentraremos, exclusivamente, en la clase de los actos de habla directivos, según la taxonomía de Searle (1979), es decir, enunciados con los que el hablante intenta que el oyente realice una acción, aunque consideramos que lo que aquí se presenta es válido para los actos de habla en general. Nuestro punto de partida pragmático será que los únicos datos que podemos tener sobre la interpretación de actos verbales no literales (dado que se trata de enunciados contexto-marcados) son las acciones de los participantes y las características del contexto. Hay otra clase de datos, por supuesto, pero lo que interesa de todos ellos es que se trata precisamente de datos externos al lenguaje, hechos objetivos y no evidencias del proceso inferencial o interno que se postula para explicar cómo llega el oyente a interpretar los enunciados con la efectividad usual.

3. Inferencia pragmática

La noción de inferencia pragmática o implicatura (Grice, 1975) es la contribución más importante ofrecida por la pragmática del lenguaje al desafío de conectar el significado oracional (convención) y el significado del hablante (intención); para el caso de los actos de habla, explica cómo el oyente calcula la fuerza indirecta. El MPE, que integra, principalmente, las

propuestas inferencialistas de Searle (1975) y de Grice (1975), hace depender este cálculo de la inadecuación, percibida por el oyente, entre la fuerza literal (asociada al formato oracional que emplea el hablante) y el contexto. El proceso de interpretación de la fuerza ilocutiva indirecta culmina exitosamente cuando el oyente infiere el acto de habla que el hablante pretende realizar (por ejemplo, una *petición*), a partir de lo que el hablante dice (por ejemplo, un enunciado interrogativo). Esto quiere decir, como ya hemos señalado, que el resultado del proceso inferencial es el reconocimiento de la clase ilocutiva específica a la que pertenece el enunciado del hablante. El acto de habla inferido (el resultado del cálculo interpretativo del oyente) representa una categoría ilocutiva específica (por ejemplo, la de PETICIÓN), por lo que el último paso del proceso inferencial es el de categorización. El MPE supone que se requieren dos pasos de este tipo, el primer paso del proceso, que corresponde a la identificación de la clase ilocutiva asociada convencionalmente a la oración (fuerza literal) y, el último, que coincide con la identificación de la clase ilocutiva que representa la intención comunicativa del hablante (fuerza no literal o indirecta).

Pero el modelo inferencial estándar ha sido criticado por su escaso valor psicolingüístico (Gibbs, 1994) dado que no se han encontrado diferencias significativas en el tiempo de interpretación de actos de habla directos e indirectos. Es decir, el enfoque no explica satisfactoriamente el hecho de que los hablantes normalmente realicen las inferencias rápidamente y sin esfuerzo. En lingüística cognitiva, autores como Panther & Thornburg (1998) y Pérez Hernández & Ruiz de Mendoza (2002), han criticado también su valor cognitivo, ya que no ofrece una descripción ni de los patrones inferenciales que guían las estrategias ni de su anclaje cognitivo (Panther & Thornburg, 1998, p. 756). La explicación cognitiva del proceso inferencial debe incorporar, según estos autores, una representación mental del acto de habla y la interacción de los principios cognitivos que operan sobre ella. Revisemos brevemente algunas de estas ideas.

4. Metonimia

En lingüística cognitiva la metonimia es entendida como un proceso cognitivo que tiene valor conceptual tanto como la metáfora (Lakoff & Johnson,

1980). A diferencia de la metáfora, que consiste en la proyección entre dominios distintos, la metonimia es un proceso que actúa dentro del mismo dominio conceptual (Lakoff & Turner, 1989, p. 103). Nosotros consideraremos la caracterización de “dominio cognitivo” de Langacker (1987) y las precisiones de Barcelona (2002, p. 246) sobre la forma de proyección que define la metonimia para entender las relaciones metonímicas que permiten la interpretación de enunciados ilocutivos indirectos sin pasar por la identificación de la categoría específica. Para Langacker (1987, p. 152) todo concepto presupone varios dominios o subdominios que en conjunto constituyen lo que denomina el *dominio matriz* (*domain matrix*). Para nosotros el dominio de “los actos de habla directivos”, aunque no coincida exactamente con la noción de Langacker, se entenderá en el modelo inferencial como un dominio matriz, por cuanto las relaciones metonímicas dentro de él serían similares a las que se producen dentro de un dominio de tal clase. Para Barcelona (2002), las proyecciones metonímicas también pueden producirse entre dominios cuando estos son subdominios de un dominio más amplio o matriz (Barcelona, 2002, p. 246). En el dominio de los actos de habla directivos los diferentes subdominios se definen por los grados de directividad que suponen, de manera que cada subdominio (orden, petición, sugerencia, por ejemplo) representa una medida específica de gradación de la fuerza directiva. Según Panther & Thornburg (2007, p. 236) “los mismos principios metonímicos que relacionan diferentes sentidos de una palabra sirven para crear y recuperar significados novedosos en el uso efectivo del lenguaje”, de manera que la metonimia sería la operación que permitiría expresar y también interpretar el valor directivo de los enunciados de manera rápida y con suficiente grado de eficacia.

Thornburg & Panther (1997, 2007) sugieren que los actos de habla indirectos son tipos de metonimia, la mayoría sinécdoques parte-todo, que ocurrirían por la operación de principios metonímicos sobre lo que ellos llaman los “escenarios de actos de habla” (*Speech Act Scenario*; Thornburg & Panther, 1997, pp. 207-209). Un escenario de acto de habla es una representación mental secuencial de un acto ilocutivo constituida de tres fases: el ANTES (*BEFORE*), el NÚCLEO / RESULTADO (*CORE, RESULT*), y el DESPUÉS (*AFTER*). Cada una de estas fases representa una o más de las condiciones de fortuna descritas por Searle (1969, pp. 54-71; 1975, p. 71): ‘preparatorias’, ‘esenciales’, ‘de sinceridad’ y ‘proposicionales’, y puede ‘es-

tar por' el escenario como un todo (sinécdoque) en la expresión de un acto de habla. En términos de nociones ya clásicas en lingüística cognitiva, un 'Escenario de Acto de Habla' es un Modelo Cognitivo Idealizado (o MCI) que surge de la generalización de situaciones directivas repetitivas típicas, como órdenes, peticiones, consejos o sugerencias (Pérez Hernández & Ruiz de Mendoza, 2002). La naturaleza convencional y operacional de la metonimia permitiría al modelo inferencial disminuir el costo de procesamiento, ya que haría innecesario postular procesos intermedios de interpretación (identificación de la fuerza ilocutiva literal y su comparación con el contexto comunicativo) y permitiría su uso para regular la actividad inferencial (Pérez Hernández & Ruiz de Mendoza, 2002).

5. Metonimias de actos de habla

Como señalamos, en la propuesta de Thornburg & Panther (2007) los AHIs son tipos de metonimia parte-todo. En un AHI una parte (o componente) del modelo cognitivo que define el acto de habla *está por* el acto de habla como un todo. La interpretación de un AHI supone que la expresión metonímica es capaz de activar el modelo de acto verbal directivo específico (dominio meta) en la mente del oyente. Sin embargo, como hemos estado diciendo, el efecto pragmático podría ser el mismo sin que sea necesario suponer que la expresión activa un MCI ilocutivo particular; bastaría con postular que lo activado es un dominio ilocutivo más amplio, como por ejemplo, el de directividad. Caracterizaremos el dominio directivo como el concepto idealizado que engloba contextos de acción coordinada en los que las personas intentan que sus interlocutores realicen ciertas acciones, sean físicas o lingüísticas, y que consta de diversos subdominios (o partes), muchos de las cuales tienen nombres específicos en el lenguaje cotidiano (orden, petición, sugerencia, consejo, queja, amenaza), los cuales reflejan diversos grados de expresión de la fuerza directiva de lo que decimos. En el modelo inferencialista ofrecido por la Lingüística Cognitiva, donde es fundamental que el oyente haga una categorización de la fuerza específica para alcanzar la implicatura y, por tanto, la fuerza intentada, la operación metonímica activa un subdominio y ocurre, por tanto, dentro de él: un componente del MCI del acto de habla *está por* el acto de habla. Pero el

modelo puede hacerse más simple, como proponemos, suponiendo una activación metonímica del dominio más amplio en lugar del modelo cognitivo específico, y dar cuenta así del efecto pragmático concreto. El dominio más amplio de la directividad incluye aspectos de la acción coordinada que no consideran los modelos ilocutivos específicos, aunque los presuponen, por ejemplo, el modelo de la orden no incluye entre sus parámetros o componentes la condición de que el hablante no puede (o hay razones que le impiden) realizar por sí sólo una acción que satisface una motivación suya, de lo contrario no tendría sentido ordenarle o pedirle a alguien que la realice.

Thornburg & Panther (1997, p. 208) proponen el siguiente escenario para actos de habla directivos, o sea, un modelo de directividad:

- (i) ANTES: 1. O puede hacer A.
 2. H quiere que O haga A.
- (ii) NÚCLEO: H pone a O bajo una obligación (más o menos fuerte) de hacer A.
 RESULTADO: O está bajo una obligación de hacer A (O debe / debería/ debiera hacer A).
- (iii) DESPUÉS: O hará A.

Los enunciados ilocutivos indirectos son capaces de evocar la directividad y con ello el acto ilocutivo específico, mediante el uso de enunciados que permitan graduar la expresión de estos componentes, lo que llevaría al acto de habla específico¹. Por ejemplo, una petición se puede expresar indirectamente, a partir de la función metonímica de uno de los componentes del escenario directivo, por ejemplo, la *habilidad del oyente* de realizar la acción (componente ANTES 1), como en el ejemplo (5), o la motivación del hablante (componente ANTES 2), como en el ejemplo (6):

¹ Dado que la función metonímica de un componente ilocutivo no basta para explicar los grados de directividad de las expresiones indirectas, Pérez Hernández & Ruiz de Mendoza (2002) han propuesto explicar esto como un efecto de la interacción conceptual de metonimia, metáfora, modelos cognitivos proposicionales y esquemas cognitivos. No nos referiremos especialmente a esta propuesta por cuanto nuestro interés se centra en la interpretación directiva de los enunciados indirectos más que en la determinación de la fuerza específica como criterio de la interpretación inferencial. El trabajo de Pérez Hernández & Ruiz de Mendoza intenta explicar la fuerza específica que ciertas expresiones representan y cómo puede ésta ser inferida por lo que se mantiene dentro del modelo inferencialista cuya adecuación a fenómenos concretos de interpretación estamos poniendo en cuestión.

(2) ¿Puedes acercarme el salero?

(3) Quisiera un helado.

Esto explicaría la alta probabilidad de que (5) y (6) se interpreten como peticiones. Sin embargo, en contextos no marcados, la probabilidad de ser interpretado como una petición es mayor para (5) que para (6). En la perspectiva de Thornburg & Panther, esto se debería a que hay fases más prototípicas en los escenarios de actos de habla. La *Habilidad del Oyente* para realizar la acción parece ser más central que la motivación del hablante en el caso de las peticiones, lo que se ha mostrado a través de tests de prototipicidad de enunciados para esta categoría ilocutiva (Muñoz Tobar 2009). El reconocimiento de la clase ilocutiva depende así del conocimiento pragmático del oyente, que estaría organizado y sintetizado en MCIs ilocutivos específicos. Sin embargo, ambos componentes, ANTES₁ y ANTES₂ forman parte del modelo más general de la directividad ilocutiva, por lo que la función metonímica de cualquiera de los dos favorece una interpretación directiva de los enunciados y, por lo tanto, los convierten en herramientas eficaces (aunque en grados distintos) para producir el efecto pragmático de obtener la colaboración del oyente, es decir, un efecto directivo prototípico. El efecto es esperable con independencia de si el hablante quiso hacer una orden, una petición o una queja, y lo mismo vale entonces para la interpretación del oyente, de la que depende ese efecto. Según esto, la intención ilocutiva que Searle (1969) consideraba esencial en la definición e interpretación del acto de habla no siempre estaría implicada en el proceso de inferencias.

Expresiones como (7), por otro lado, expresan una condición no específica de petición: la *necesidad del hablante*.

(5) Me faltan unas monedas

También en este caso el oyente no necesita identificar el tipo de acto de habla directivo que el hablante quiere realizar. Podemos dar cuenta de la adecuación pragmática de un enunciado como (5) y de su capacidad para producir en el oyente una interpretación directiva, es decir, de su capaci-

dad para expresar una intención directiva, sin recurrir, como en el modelo inferencialista clásico (Searle, 1975; Grice, 1975) y en el ofrecido por los lingüistas cognitivos (Thornburg & Panther, 1997; Pérez Hernández & Ruiz de Mendoza, 2002, por ejemplo), a operaciones inferenciales adicionales que conduzcan al oyente a captar la fuerza ilocutiva peticionaria. Una operación metonímica dentro del modelo de directividad permite dar cuenta de la fuerza directiva de (7) sin pasar por el MCI de petición, por ejemplo, recurriendo a lo que Ruiz de Mendoza (1993) llama *convención pragmática* (CP). Según él, las CPs actuarían, junto a los MCIs ilocutivos específicos, como guías en la labor inferencial. Una CP como CP₁ conduciría al oyente a la implicatura que establece, con un alto grado de efectividad, la intención ilocutiva del hablante en (7):

CP₁: “*Si el oyente cree que un determinado estado de cosas no es beneficioso para el hablante, entonces el oyente debe intentar alterar dicho estado de cosas en beneficio del hablante*” (Ruiz de Mendoza, 1993, p. 128).

Y dado que (7) expresa un estado de cosas no beneficioso para el hablante, puede producir la creencia y sostener la inferencia que conducirá al oyente, muy probablemente, a realizar una acción que reajusta el estado de cosas para que sí sea favorable, en concordancia con la convención, y esto, en situaciones concretas, parece “automático”. Pensamos que este tipo de convenciones, que conducen a la acción, forman parte del modelo de directividad, por lo que son comunes a todos los tipos de actos de habla directivos. El ejemplo (7) expresa un estado de cosas que afecta negativamente al hablante, un estado de cosas que *crea una necesidad del hablante* y que explica, por lo tanto, su *motivación directiva* (componente ANTES 2). La propuesta de Ruiz de Mendoza centra también su atención en la clasificación ilocutiva específica como efecto inferencial y, por tanto, como paso final del proceso interpretativo, pero podemos aplicar las CPs de Ruiz de Mendoza y al mismo tiempo dirigir la atención, como hemos venido haciendo, a la probabilidad de éxito directivo como criterio pragmático de la interpretación, más que al cálculo de la fuerza específica. Según proponemos, la existencia de CPs y de un modelo general de directividad bastan para explicar los datos que uno observa en la comunicación directiva cotidiana,

esto es, la rapidez y espontaneidad de la interpretación de los enunciados que hemos caracterizado como ilocutivos indirectos. En nuestros ejemplos, la función metonímica de un componente definitorio de contextos directivos activa el concepto de directividad. De esta manera, en (5) la *habilidad del oyente* esta por la intención del hablante de hacer que éste realice la acción, en (6) la *motivación del hablante* está por el intento de hacer que el oyente realice la acción que satisface esa motivación, mientras que en (7) la expresión de un estado de cosas negativo para el hablante evoca una *necesidad* del hablante, activando así una convención que da cuenta de la probable respuesta del oyente que reajuste ese estado de cosas a favor del hablante. En (5) tenemos la metonimia *Habilidad del oyente para realizar una acción por la acción del oyente*; en (6), la metonimia *motivación del hablante por intención de hacer que el oyente satisfaga esa motivación*, y en (7), la metonimia *Necesidad del hablante por intento de que el oyente satisfaga esa necesidad*. Cada una de estas metonimias representa un patrón inferencial sustentado en una convención. Cuando los enunciados están en contexto, éste ofrece el material que activa las convenciones directivas que el enunciado no expresa directa o explícitamente. Un contexto para metonimias de la *Habilidad del oyente* pueden contener la “necesidad del hablante”, de manera que el proceso inferencial podría expresarse así: Hay una *necesidad* del hablante H (o incluso un contexto que incluye un estado de cosas no beneficioso para H), H expresa un enunciado de la *Habilidad del oyente* O para realizar la acción A y A satisfaría la necesidad de H. Entonces, O debe/debería hacer A. La generalización del contexto lleva por tanto a un patrón metonímico: *Habilidad del oyente de realizar A por la intención de que el oyente haga A*. La convención directiva establece que O debería hacer A.

Resumiendo hasta aquí, diremos que el modelo inferencial convencionalista funciona bien cuando se trata con enunciados contexto-no marcados, y lo mismo podemos afirmar de los intentos de ampliar cognitivamente el modelo inferencialista, pero con ello no se da cuenta de la creatividad ilocutiva, es decir, de la gran variedad de formas que pueden usarse para conseguir que la gente concrete nuestras motivaciones directivas. Aunque es posible asignar a ciertos formatos oracionales diversos grados de representatividad para realizar intenciones ilocutivas específicas (orden,

petición, etc.) independientes de algún contexto, es cierto que esos mismos formatos, usados realmente, podrían servir para realizar con efectividad otras muchas clases de intenciones directivas.

6. Distinción nivel en línea y nivel meta

Retomando el problema de los actos de habla indirectos con las nuevas nociones introducidas aquí, uno podría decir que las construcciones ilocutivas (grado máximo de convencionalización para la expresión de determinada fuera ilocutiva) deberían representar menor coste de procesamiento frente a formatos novedosos (de baja convencionalización). Pero si, cosa esperable, las diferencias no fueran significativas, como ha mostrado Gibbs (1994) a propósito de ejemplos de actos de habla indirectos tradicionales versus literales, nuevamente el modelo inferencialista, ahora metonímico, se tornaría cuestionable desde una perspectiva psicolingüística. Cabría cuestionar también el hecho de que de darse tales diferencias, ello ocurriría en condiciones aisladas de los contextos en los que esos enunciados se presentan o pueden presentarse. Para superar estos problemas podemos ofrecer un análisis que tome en cuenta la perspectiva metalingüística. Dado que existen nombres para los actos de habla, podríamos considerar estas categorías específicas en su sentido metalingüístico y asignarles así un valor pragmático que justifique y ofrezca una perspectiva a las explicaciones inferencialistas que sitúan la identificación de la fuerza específica en un lugar central del proceso. Si no hay contexto parece activarse el nivel metalingüístico, es decir, el conocimiento de las categorías. Sin embargo, cuando los enunciados están en su contexto, el nombre del acto de habla puede ser irrelevante. El enunciado y el contexto crean un ambiente y evocan así un dominio para las operaciones metonímicas.

Cuando nos introducimos en el ámbito de la pragmática del lenguaje esta distinción entre el nivel del lenguaje en uso y del metalenguaje no debe pasarse por alto. Sabemos que el lenguaje natural cuenta con un conjunto grande de palabras metalingüísticas o reflexivas. La palabra “palabra”, es una de ellas, lo mismo que “significado”, “lenguaje”, y también “pedir”, “ordenar”, “preguntar”, y muchas más. Para el caso de los verbos ilocutivos, es

importante señalar que no debe confundirse el uso de estas palabras por los usuarios del lenguaje, incluso cuando este uso es reflexivo o metalingüístico, con el análisis que el teórico del lenguaje hace de ellas.

7. Contextos: interpretación ilocutiva y contextos metalingüísticos

La interpretación cotidiana aplica siempre para enunciados contexto-marcados. Enfrentados a situaciones de este tipo, y suponiendo que aceptamos que en estos casos también se requiere de un modelo inferencial, necesitamos dar cuenta de los fenómenos de la creatividad y la automaticidad interpretativa, que aquí ocurren simultáneamente. Cuando hay contexto, los enunciados pueden ser muy creativos (escasamente convencionales), porque el contexto incluye una gran cantidad de información útil para la interpretación. En cambio, nuestros ejemplos contexto-no-marcados exigen más esfuerzo interpretativo, porque no pueden contener toda la información necesaria.

Supongamos que el oyente debe trazar inferencias parte-todo para calcular la fuerza ilocutiva de un enunciado como (8), ahora contexto-marcado. Aquí el hablante emplea (8) en su oficina, empacando sus libros para mudarse a otra. Según Pérez Hernández & Ruiz de Mendoza (2002), en contextos no marcados el oyente debe calcular el grado en que cada parámetro del modelo específico de acto verbal es realizado por el enunciado para determinar de qué acto se trata. ¿Debería ocurrir lo mismo con (6) que es contexto-marcado?

(6) Esos libros están muy arriba

Dado el contexto descrito para (8), es altamente probable que el oyente ofrezca su ayuda al hablante, sin que sea necesario suponer, como parte del proceso mental inferencial del oyente, una implicatura de tipo categorial como “H me hizo una petición de ayudarlo a bajar esos libros”. A menos que se trate de un contexto metalingüístico, no vemos la necesidad de que el mismo principio opere en dos instancias pragmáticamente diferentes. Un análisis lingüístico es un contexto metalingüístico, pero también se da

esta clase de contextos en situaciones cotidianas. Para estos casos, un enfoque categorial sí parece adecuado. Por ejemplo, en contextos recursivos, como aquellos en que falla la interpretación y es necesario volverse sobre el trozo de discurso, en una especie de escaneo, que interrumpe el flujo (9), interesa identificar la clase ilocutiva específica para comprender la intención comunicativa del hablante y retomar el flujo conversacional.

(7) ¿Me lo estás pidiendo o me lo estás sugiriendo?

Aquí la metonimia puede haber fallado y la solución pasa por la pregunta directa del destinatario por el acto de habla. En situaciones como estas los participantes se enfrentan a un límite categorial, que debe ser resuelto para que la comunicación y los objetivos que la conducen se cumplan. Y si este límite no logra ser definido a través de una implicatura o estableciendo el grado de realización de algún parámetro ilocutivo, un enunciado del tipo ejemplificado en (9) sirve para despejar esta fase del proceso de inferencias pragmáticas, resolviéndolo externamente (fuera del proceso) a través de una explicitación de la duda categorial. Se trata en este caso de una actividad cognitiva particular que como vemos requiere operaciones también particulares. Sin embargo, la interpretación cotidiana es parte de la comunicación en curso, una actividad cognitiva no metalingüística, por lo que el paso categorial resulta innecesario. A menos que surja un problema (que nos eleve a un contexto recursivo), las clasificaciones ilocutivas no operan, no necesitan operar aquí.

8. Conclusión

En situaciones cotidianas, el proceso inferencial no parece exigir mayor especificidad en la detección de la fuerza pragmática, y parece suficiente con que el enunciado evoque la fuerza ilocutiva general o punto ilocutivo (Searle, 1979). Como el proceso de fijación del grado de cumplimiento de los parámetros de fuerza directiva puede fracasar, contamos con un número de categorías ilocutivas específicas (orden, petición, sugerencia, consejo). El proceso interpretativo se desautomatiza cuando el oyente no logra fijar el grado de parametrización. Pero la interpretación cotidiana es un proce-

so que se caracteriza por su automaticidad, sería muy costoso categorizar cada vez que escuchamos un enunciado. Así, cuando lo que el hablante ejecuta, por ejemplo, es un acto verbal directivo, para efectos de su interpretación y del éxito de la comunicación, bastaría con que el oyente captara que el hablante intenta que realice cierta acción (es decir, la directividad del enunciado) y despejara, o infiriera, el grado de directividad (cuán fuerte es la intención directiva del hablante) y, si fuera el caso, la acción concreta que el hablante intenta que realice (cuando ésta no es explícita en el enunciado). Todo esto puede estar definido ya por el contexto o bien definirse por convenciones pragmáticas. Cuando ya hemos adquirido la convención, el proceso se automatiza.

Trabajos citados

- Barcelona, Antonio. "Clarifying and applying the notions of metaphor and metonymy within cognitive linguistics: An update." In R. Dirven and R. Pörrings (Eds.), *Metaphor and Metonymy in Comparison and Contrast* (pp. 207-277). Berlin/New York: Mouton de Gruyter, 2002.
- Barcelona, Antonio. "The case for a metonymic basis of pragmatic inferencing: Evidence from jokes and funny anecdotes." In K. Panther and L. Thornburg. (Eds.), *Metonymy and Pragmatic Inferencing* (pp. 81-102). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 2003.
- Gibbs, Raymond. *The Poetics of mind*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- Grice, Paul. "Meaning." *Philosophical Review* 3 (1957): 377-388.
- Grice, Paul. "Logic and conversation." In P. Cole and J. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics: Vol.3. Speech acts* (pp. 41-58). New York: Academic Press, 1975.
- Lakoff, George and Johnson, Mark. *Metaphors we live by*. Chicago: Chicago University Press, 1980.
- Lakoff, George and Turner, Mark. *More than Cool Reason: A Field Guide to Poetic Metaphor*. Chicago: University of Chicago Press, 1989.
- Langacker, Ronald. *Foundations of Cognitive Grammar. Vol. I: Theoretical Prerequisites*. Stanford: Stanford University Press, 1987.
- Muñoz Tobar, Claudia. "Metonimias ilocutivas y categorización de peticiones y órdenes en el español de Chile." *Signos* 42 (71) (2009): 385-408.
- Panther, Klaus and Thornburg, Linda. "A cognitive approach to inferencing in Conversation." *Journal of Pragmatics* 30 (1998): 755- 769.
- Panther Klaus and Thornburg, Linda. "Metonymy." In D. Geeraerts and H.

- Cuyckens (Eds.), *The Oxford Handbook of Cognitive Linguistics* (pp. 236-263). Oxford: University Press, 2007.
- Pérez Hernández, Lorena and Ruiz de Mendoza, Francisco. "Metonymy and the grammar motivation, constraints and interaction." *Language & Communication* 21 (4) (2002): 321-357.
- Ruiz de Mendoza, Francisco. "Illocution and the Grammar: A functional view." In C. Inchaurrealde (Ed.), *Perspectives on Semantics and Specialized Languages* (pp. 117-134). Zaragoza: Universidad de Zaragoza, 1993.
- Ruiz de Mendoza, Francisco. "Lingüística cognitiva: semántica, pragmática y construcciones." *Círculo de lingüística aplicada a la comunicación* 8, <http://www.ucm.es/info/circulo/no8/ruiz.htm>, 2001
- Ruiz de Mendoza, Francisco and Pérez Hernández, Lorena. "Cognitive operation and pragmatic implication." In K. Panther and L. Thornburg (Eds.), *Metonymy and Pragmatic Inferencing* (pp. 23-50), Amsterdam / Philadelphia: John Benjamins, 2003.
- Searle, John. *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- Searle, John. "Indirect speech acts." In P. Cole and J. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics, vol.3. Speech acts* (pp. 59-82). New York: Academic Press, 1975.
- Searle, John. "A taxonomy of illocutionary acts." In J. Searle, *Expresión and Meaning. Studies in the theory of speech acts* (pp. 1-29). Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- Thornburg, Linda and Panther, Klaus. "Speech act metonymies." In W. Liebert, G. Redeker and L. Waugh (Eds.), *Discourse and Perspective in Cognitive Linguistics* (pp. 205-219). Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins, 1997.