

- Song, J. J., ed. 2011. *The Oxford Handbook of Linguistic Typology*. Oxford: Oxford University Press.
- Taboada, I. 2012. *The Internal Structure of the Non-Quantified DP: A Study on the Architecture of Determiner Phrases*. Saarbrücken: Lambert Academic Publishing.
- Valin, R. D. Van y R. J. LaPolla. 1997. *Syntax: Structure, Meaning, and Function*. Cambridge: Cambridge University Press.

Capítulo 5

Semántica y pragmática: del significado al uso del lenguaje

- | | |
|---|--|
| 1. La semántica | 2.2.1.2. Actos de habla de Searle |
| 1.1. El significado conceptual o denotativo y el significado asociativo o connotativo | 2.2.2. Las máximas conversacionales de Grice |
| 1.2. Las relaciones semánticas | 2.2.3. La teoría de la relevancia de Sperber y Wilson |
| 1.2.1. Los papeles temáticos (topicales-ty) | 3. El estudio de la cortesía lingüística |
| 1.2.2. Las relaciones semánticas entre palabras | 3.1. Las reglas de cortesía |
| 1.3. El significado literal y el significado figurado | 3.2. Una tipología de las estrategias de cortesía |
| 1.3.1. Las metáforas | 3.3. La imagen pública |
| 1.3.2. El lenguaje idiomático | 3.4. Sobre la máxima de cortesía pragmática |
| 2. La pragmática | 4. La ironía y el humor en el ámbito de la pragmática |
| 2.1. La deixis | 4.1. La ironía en el contexto de la cortesía lingüística |
| 2.2. Algunos modelos pragmáticos | 4.2. La especificidad lingüística, cultural y multimodal del humor |
| 2.2.1. La teoría de los actos de habla | |
| 2.2.1.1. Actos de habla de Austin | |

Introducción

La primera parte de este capítulo se centra en la semántica, rama de la lingüística que se ocupa del estudio del significado o contenido de las palabras. En primer lugar, se explica la distinción entre el significado conceptual o denotativo y el significado asociativo o connotativo. A continuación, se describen las relaciones semánticas entre los constituyentes de la oración, esto es, el papel semántico de los participantes en la acción expresada por el verbo. Después, se enumeran las principales relaciones semánticas entre palabras, tales como la homofonía, la homotimia, la polisemia, la sinonimia, la antonimia, la hiponimia y la metonimia. Por último, a partir de las metáforas y del lenguaje idiomático, se explica la diferencia entre el significado literal y el significado figurado. La segunda parte del capítulo se enfoca en la pragmática, con especial atención al significado en relación con el contexto de la enunciación. Para ello, se presentan algunos de los principales modelos de análisis pragmático: la teoría de los actos de habla de Austin y Searle, el principio de cooperación de Grice y sus máximas, y la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson. A partir de estas teorías, se analiza cómo se desarrolla el intercambio comunicativo entre el hablante y su interlocutor para que el mensaje se pueda llevar a cabo con éxito, así como los factores específicos que pueden influir en la comunicación. Para concluir, se aborda el estudio de algunas áreas de especial interés para la pragmática como son la cortesía lingüística, la ironía y el humor.

1. La semántica

En el capítulo anterior, hemos visto que la sintaxis estudia las combinaciones de palabras en sintagmas y oraciones, a partir de las relaciones jerárquicas entre los elementos del discurso. Por su parte, la semántica es la rama de la lingüística que se ocupa del estudio formal del significado derivado de las relaciones y combinaciones de palabras, expresiones, enunciados y oraciones.

1.1. El significado conceptual o denotativo y el significado asociativo o connotativo

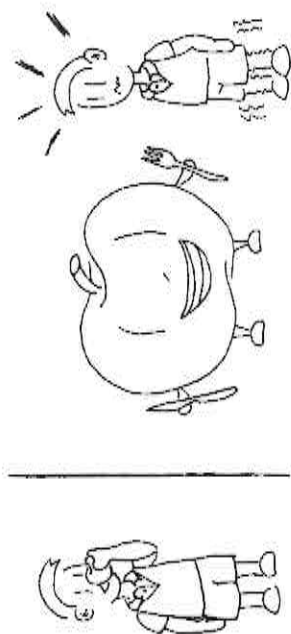
Si tomamos como base de análisis una situación comunicativa, debemos distinguir entre dos tipos de significado: el significado conceptual o denotativo de las palabras, y el significado asociativo o connotativo. La semántica se ocupa principalmente del significado conceptual o denotativo, es decir, el significado literal de una palabra que podemos encontrar en la definición de un diccionario. Sin embargo, una palabra puede poseer además diferentes asociaciones o conexiones para una misma persona. Dichas asociaciones y conexiones pueden ser determinadas y condicionadas por experiencias anteriores. Si pensamos como ejemplo la palabra *gato*, su significado conceptual es "animal doméstico de la familia de los felinos". No obstante, otro de sus significados conceptuales posibles sería el de "apartado a modo de palanca que sirve para levantar un coche y cambiar una rueda" (gato en España y, según el *Diccionario de americanismos*, gato en Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Puerto Rico, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile). Al oír esta palabra, un hablante podría asociarla a significados de diversa índole y, por lo tanto, pensar en un aparato que haya recibido por parte de este animal o en los síntomas asociados a la alergia a este tipo de mamífero, como estornudos, ojos llorosos, etc. En resumen, la representación mental que se produce al oír una misma palabra puede variar de un individuo a otro.

El significado conceptual de las palabras nos ayuda a entender también por qué algunas oraciones pueden resultar acógnicas. Un hablante puede construir oraciones gramaticalmente correctas, pero que se podrían considerar incongruentes desde el punto de vista de su significado. Veamos algunos ejemplos:

- (1) [SN:Andrés] se comió una manzana.
- (2) [SN:Una manzana] se comió a Andrés.

Como observamos en los ejemplos (1) y (2), ambas oraciones resultan gramaticales, ya que en ambas un sintagma nominal (SN) sujeto realiza la acción del verbo. En el sintagma verbal (SV) hay un verbo transitivo que toma un SN como objeto directo. Sabemos de manera intuitiva que la segunda oración no refleja un hecho real a pesar de la gramaticalidad de su sintaxis. El sujeto de la oración, *Andrés*, es un ser animado capaz de realizar la acción de comer. Sin embargo, en el segundo ejemplo el sujeto, *una manzana*, es un ser inanimado incapaz de realizar la misma acción.

La figura muestra que, en el primer caso, Andrés es el agente que lleva a cabo la acción de comer; no obstante, en la segunda imagen, la manzana adquiere dicho rol. El agente es uno de los papeles temáticos que se pueden asignar a un SN para describir la función de iniciador o actor de la acción que este desempeña en relación con el predicado. Como veremos a continuación, los constituyentes de las oraciones poseen un papel temático, es



Una manzana se comió a Andrés

Figura 5.1 Cambio de estructura y se significado en la oración

decir, todo SN cumple una función específica que le atribuye el SV de la oración a modo de argumento o propiedad. Por esta razón, todo SN tiene un papel temático y solamente uno en una oración. En la sección sobre los papeles temáticos (págs. 6), explicaremos de manera más detallada por qué se pueden construir en la lengua oraciones que no son lógicas, aunque sean gramaticales.

Actividad 1. Describe con tus propias palabras el significado conceptual y asociativo de cada uno de los siguientes términos.

Modelo: *gato* → Significado conceptual: animal doméstico mamífero.
Significado asociativo: animal que araña y suelta pelo.

copa • carrera • leche • hoja • manzana

• Busca ahora cada palabra en un diccionario monolingüe. ¿Coincide el significado conceptual del diccionario con tu definición?

Puedes utilizar los siguientes recursos:

- Diccionario de la lengua española: <http://lema.rae.es/drae/>
- Diccionario de americanismos: <http://ema.rae.es/camer/>

• Compara tus respuestas con otra persona y determina el significado conceptual y el significado asociativo de cada término.

1.2. Las relaciones semánticas

En esta sección nos ocuparemos primero de las relaciones semánticas de los sintagmas nominales en relación con su función sintáctica, esto es, según el papel que desempeña el argumento con respecto al predicado. En segundo lugar, explicaremos las relaciones semánticas más tradicionales que se pueden establecer entre las palabras. Así, analizaremos algunas

de sus principales características como signos lingüísticos compuestos de un significante, secuencia de sonidos y motrénas, y uno o varios significados, lo que la palabra significa.

1.2.1. Los papeles temáticos (papeles-θ)

Un núcleo sintáctico contiene una información necesaria que debe completarse con la presencia de complementos (véase el capítulo 4 sobre sintaxis). Recordemos, por ejemplo, que hay un grupo de verbos que no requieren complemento, *Juan estornuda*, un segundo grupo que sí lo requiere, *Juan besa a su hermano*, y un tercer grupo que necesita dos complementos, *Juan le regala algo a su hermano*. Los hablantes de una lengua poseen esta información almacenada en el cerebro, en una especie de "diccionario mental" llamado *lexicón*. Para cada lengua que hablamos tenemos un lexicón, y estos diccionarios mentales contienen la información referente a cada término, desde su información fonológica hasta la estructura argumental, o sea, la asignación de los papeles temáticos que, como mostraremos después en detalle, indican cuál es la participación del argumento que describe el predicado. Cada entrada léxica en nuestro lexicón ha de contener:

- a. El significado de la palabra.
- b. La categoría sintáctica de la palabra (N, V, A, P, T, etc.).
- c. La realización fonológica de la palabra.
- d. La información especial asociada a la palabra (irregularidades morfológicas).
- e. La estructura argumental.

Cada vez que aprendemos una palabra, almacenamos toda esta información, aunque no seamos plenamente conscientes de ello. El primer paso es la categorización, que nos informa de que la palabra *besar* es un verbo y no un sustantivo, un adjetivo o una preposición, y que *besar* es un sustantivo, y no un adverbio o un complementante.

A continuación, se produce la subcategorización o selección-θ (del inglés *category selection*), que nos permite determinar qué categorías sintácticas son seleccionadas por el verbo de la oración. Así, cualquier hablante de español reconocería que la oración (3) resulta incompleta y, por lo tanto, es agramatical, puesto que como vemos en la oración (4) el verbo *besar* necesita un objeto directo:

- (3) *Pepe besó.
- (4) Pepe besó _{SM} a Jaime.

Esta necesidad del verbo de ir acompañado de un objeto directo para adquirir su sentido completo se debe a que el verbo *besar* es transitivo. En cambio, un verbo como *estornudar* es intransitivo, o sea, no precisa complementos para su realización. Por este motivo la oración (5), pese a que el verbo solamente aparece con el sujeto, es una oración gramatical y con sentido completo en español:

- (5) Patricia estornuda.

Finalmente, existen otros verbos que necesitan dos argumentos además del sujeto. Aquí, como en los verbos *poner* y *regalar* de los ejemplos (6) y (7), el verbo necesita la presencia de dos argumentos además del sujeto, lo cual nos indica que el verbo es ditransitivo:

- (6) Mario puso _{SM} [su el libro] _{SM} [en la mesa].
- (7) Paco le regaló _{SM} [unos bombones] _{SM} [a Pepa].

Del mismo modo, debemos tener en cuenta que hay verbos, como en el ejemplo (8), que requieren un complemento preposicional:

- (8) Todo depende _{SM} [de ti].

Si el verbo selecciona una preposición en concreto, entonces debe venir especificado en el lexicón, por ejemplo, *depende de*, *entrar en*, *salir con*, etc. Este aspecto es importante porque cualquier otra preposición no seleccionada por el verbo resulta agramatical, como se observa en los ejemplos *Todo depende *en* ti o *Todo depende *a* ti, etc.

Por último, tras la categorización y la subcategorización o selección-θ, se encuentran la selección-φ, del inglés *semantic selection*, que hace referencia a las relaciones temáticas entre los elementos. Así, la selección-φ describe el papel que desempeña el argumento con respecto al predicado. He aquí los papeles temáticos más habituales y que indican cuál es la participación del argumento que describe el predicado:

1. Agente. Es el iniciador o actor de la acción. Los agentes deben ser en principio seres vivos, capaces de volición o voluntad, como en el siguiente ejemplo:

- (9) Beatriz golpeó la pelota.

Sin embargo, a veces encontramos situaciones en las que el agente no es un ser vivo ni manifiesta la intención de llevar a cabo una acción:

- (10) El viento movió la pelota.

En otros casos, aunque se trate de un agente en toda regla, este no tiene por qué desear cometer la acción, es decir, no se considera volitivo:

- (11) María golpeó la pelota sin querer.

2. Experimentador. Siente o percibe las acciones. Pueden ser sujetos u objetos:

- (12) A Toni le gustan las galletas.
- (13) Rosa vio el eclipse.
- (14) Las acñas asustan a José.

3. Tema. La entidad que padece la acción, que la experimenta o la percibe:

- (15) José compró el libro de lingüística.
- (16) La pelota golpeó a María.
- (17) Elena odia las películas de terror.

4. Meta. Entidad hacia la que va el movimiento:

- (18) Maitre va a Chicago.
 (19) Le envió flores a su lugar de trabajo.
 5. Receptor. Aparece con verbos que denotan cambio de posesión:

- (20) Julia le dio el lápiz a Jorge.

6. Fuente. Es lo contrario a la meta, donde comienza el movimiento:

- (21) Julia le dio el lápiz a Jorge.
 (22) Ana vino directamente de clase.

7. Locación. Es el lugar donde ocurre la acción:

- (23) Estaban en una fiesta.

8. Instrumento. Es el objeto utilizado para llevar a cabo la acción:

- (24) Están hechos a mano.

- (25) Rompió la ventana con un martillo.

9. Beneficiario. Quien recibe el beneficio de la acción:

- (26) Compró los bombones para Clara.

Como explicamos al principio de esta sección, cada verbo incluido en el léxico selecciona determinados argumentos para completar su significado. Todos los verbos poseen un esquema temático y, por lo tanto, algunos requieren la presencia de determinados papeles temáticos para completar la información que se halla almacenada en el léxico. Por ejemplo, el verbo romper necesita un agente (AG), "alguien que rompa", y un tema, "algo que se rompa". Es importante recordar que el sujeto no va a ser siempre el agente y el objeto el tema, dado que en las oraciones pasivas, por ejemplo, el esquema compositivo se invierte:

- (27) Celia rompió la ventana.
 AG TEMA
 (28) La ventana fue rota por Celia.
 TEMA AG

Existe un criterio temático que estipula que a cada argumento se le asigna un único papel temático, y que cada papel temático se asigna a un único argumento. Dicho de otro modo, no se pueden tener más argumentos que papeles temáticos ni más papeles temáticos que argumentos. Aunque a simple vista pueda parecer que la asignación de papeles temáticos es innecesaria, existen varias pruebas que nos indican lo contrario. Ya hemos mencionado, por ejemplo, que a diferencia de lo que suelen indicar las gramáticas tradicionales, no podemos justificar siempre que el sujeto sea quien realiza la acción del verbo y el objeto quien la recibe, pues la oración La ventana fue rota por Celia nos indica lo opuesto: el sujeto es el tema y el complemento que sigue al verbo es el agente.

Por otro lado, existen advertencias que requieren la presencia de un determinado papel temático, como se aprecia en los ejemplos a continuación, en los que observamos que el adverbio personalmente solo se puede utilizar junto a un experimentador (EXP):

- (29) Personalmente, yo creo que el cine clásico es mejor que el moderno.
 EXP

- (30) Personalmente, me encantan las películas en blanco y negro.
 EXP

- (31) *Personalmente, yo golpeé a Gabriel.
 AG

- (32) *Personalmente, yo fui golpeado por Gabriel.
 TEMA

La coordinación ofrece otra prueba más de que los papeles temáticos existen, y de que están sometidos a una serie de reglas. Solamente se pueden coordinar elementos de la misma naturaleza, por lo que únicamente podremos coordinar dos elementos con el mismo papel temático. Veamos los siguientes ejemplos con papeles temáticos de agente e instrumento (INS):

- (33) Lorena secó la ropa.
 AG

- (34) El sol secó la ropa.
 INS

- (35) Lorena y el sol secaron la ropa.
 AG INS

En (35) se coordinan dos sintagmas nominales, ambos pertenecen a la misma categoría gramatical y poseen la misma función sintáctica, puesto que son sujetos. Es decir, desde el punto de vista formal se coordinan elementos de la misma naturaleza y por ello la relación sintáctica entre las oraciones debería resultar gramatical y coherente. Sin embargo, Lorena es un agente y el sol es un instrumento, por lo que el resultado es una oración cuya interpretación resulta un tanto incongruente. Cabe mencionar que esta clasificación de los papeles temáticos es solo una de las diferentes posibilidades que se han ido desarrollando en el ámbito de la semántica (véase Rappaport Hovav y Levin 2007).

Actividad 2. Identifica los papeles temáticos subrayados en las siguientes oraciones. En algunos casos puede haber más de una posibilidad.

→ Puedes utilizar las siguientes etiquetas: agente (AG), experimentador (EXP), tema (T), meta (M), receptor (REC), fuente (F), locación (LOC), instrumento (INS) y beneficiario (BEN).

Módelo: Ramón tiró una piedra.
 AG T

1. Tomás envió la nota a Paloma.
2. Beatriz regresará a California en verano.

3. Manuel rompió la ventana con un martillo.
4. La piedra rompió la ventana.
5. Carolina se siente contenta.
6. En el desierto de Alacraza hace calor.
7. Paco recibió amenazas de su vecino.
8. La sacralista llamó a Barrón por él.
9. Daniel puso el balón en la ventana.
10. Carlos tiene miedo.

1.2.2. Las relaciones semánticas entre palabras

Las palabras no constituyen meros signos con un significado, como si fuesen simples contenedores de dicho significado, sino que se relacionan entre sí y, por ello, hay unidades léxicas que definimos o que entendemos en relación o incluso en oposición con otras. Por ejemplo, para comprender mejor el significado del adjetivo alto, podemos relacionarlo con el sustantivo altura, y también contrastarlo con su antónimo, bajo. En esta sección, vamos a ver algunas de las relaciones semánticas más habituales entre palabras que muestran cómo se pueden sistematizar en función de su significado: la homofonía, la homonimia, la polisemia, la sinonimia, la antonimia, la hiponimia y la metonimia.

- a) La homofonía ocurre cuando dos palabras se pronuncian igual, se escriben de forma diferente y se refieren a conceptos distintos. Ejemplos de palabras homófonas son: *haca* – *aca*, *haca* – *aca*, *haca* – *aca*, *haca* – *aca*, etc. Cuando los dos términos homófonos se escriben de manera idéntica se denominan homógrafos, por ejemplo, ¿Cuánto vale?, verbo *valer*; No lleve el *valé* de *déscuento*, es decir, con el significado de “bono o tarjeta”; *Vale*, *le* ayudaré con el proyecto, como interjección para mostrar acuerdo.

Actividad 3. Escribe el término homónimo de las siguientes palabras. Identifica su categoría gramatical y explica la diferencia de significado.

basto • habita • parecemos • hay • tuyo • veció • varón • vaye

1. ¿En cuál de los ejemplos hay tres palabras homófonas en lugar de dos?
2. Piensa ahora en dos ejemplos más de palabras homófonas para añadir a esta lista. Uno de ellos tiene que ser homógrafo.
3. ¿Recuerdas cuántos fonemas vocálicos y consonánticos existen en español? ¿Por qué crees que se produce el fenómeno de la homofonía en la lengua?

- b) La homonimia identifica dos términos que poseen la misma forma, es decir, se escriben exactamente de la misma manera, pero que tienen dos o más significados sin ninguna relación entre sí. Las palabras homónimas poseen etimologías distintas que, de manera casual, han llegado a coincidir en sus significados pero que presentan diferentes significados. Un ejemplo de homonimia es la palabra *bonos*, que posee los significados de

“entidad financiera”, “lugar donde sentarse en un parque” y, como sustantivo colectivo, “grupo de peces que nadan juntos”.

- c) La polisemia denota un mismo término que posee varios significados relacionados entre sí de alguna manera. Un ejemplo es la palabra *pie*. Podemos hablar del *pie* como “parte del cuerpo humano”, del *pie* “de un árbol”, del *pie* “de una montaña”, o del *pie* “de una lámpara”. En todas sus acepciones, el significado señala “la parte baja en la que se apoya algo”, pero todos los ejemplos son diferentes entre sí, ya que la representación mental al oír cada una de estas palabras es distinta. Es importante no confundir la polisemia con la homonimia. Los significados de los términos homónimos no tienen ningún tipo de relación entre sí, como veremos en la palabra *barco*, mientras que los significados de una palabra polisémica sí que se encuentran relacionados.

Actividad 4. Indica cuáles de las siguientes palabras son homónimas o polisémicas y explica cómo se establece la relación de significado entre las polisémicas.

Modelo: sobre → preposición que significa encima de; envoltorio de papel donde se mete una carta.
(homónimo)
ojo → parte de la anatomía humana; agujero por el que se introduce el hilo en una aguja.
Relación de significado: la forma de ambos elementos es similar.
(polisémico)

alienza • cure • taller • sierra • traje • volter

1. Explica ahora la diferencia polisémica de significado en las siguientes oraciones.

1. No nos gustó nada. Fue una actuación bastante *sosa*.
2. ¡Qué *soso* es tu primo! La verdad es que no se parece nada a él.
3. Esta sopa está realmente *sosa*.
4. No pinlara la habitación de este *color*. Es un tanto *soso*.
5. Te voy a contar un *chiste*, pero te advierto que es un poco *soso*.

- d) La sinonimia pone de manifiesto la semejanza de significado entre dos o más palabras, aunque puedan existir algunas diferencias semánticas. Cuando dos palabras son prácticamente equivalentes en términos de significado, hablamos de sinónimos absolutos, como, por ejemplo, *alegría* → *felicidad* o *perseverante* → *tenaz*. Una de las principales características de este tipo de sinónimos es que son intercambiables en cualquier contexto. Cuando se trata de términos que se parecen en su significado pero no son intercambiables en un mismo contexto, se denominan sinónimos relativos, por ejemplo, *dolor de cabeza* (registro común) → *cefalea* (registro técnico), *sermón* (registro común) → *sermón* (registro poético), *autobús* (registro peninsular) → *guagua* (registro canario y caribeño), *amigo* (registro común) → *chamo* (registro coloquial; español voseano). Relacionados con el registro y con los rasgos estilísticos de la lengua, los eufemismos o términos sinónimos se utilizan para evitar que una palabra pueda resultar malsonante en un contexto determinado. Los eufemismos pueden ser univocales, *anciano* → *viejo*, *abito* → *horario*, *devolver* → *devolver*, o plurivocales, *poco agoroso* → *feo*, *residencia de la tercera edad* → *asilo*, *felar* a la *verdad*

→ *menor*. Vemos, por lo tanto, que el uso de un *sinónimo* está relacionado con rasgos de registro, estilísticos, dialectales, etc., que tienen que ver con el momento y el contexto de la enunciación.

Actividad 5. Explica la diferencia de significado en los siguientes pares de *sinónimos*. Piensa en el contexto en el que los utilizarías.

Modelo: *casa* – *hogar*
casa → lugar donde vive una persona (lugar físico y estructural)
hogar → lugar donde vive una persona (como concepto abstracto)

1. *liso* – *delgado*
2. *madre* – *madra*
3. *meler* – *introducir*
4. *velar* – *coraje*
5. *cuarto* – *habitación*

➊ Busca la definición en un diccionario de los verbos *contestar* y *responder* y compara sus significados. ¿Se podría hablar de *sinonimia absoluta o relativa*?

Puedes utilizar el siguiente recurso:

➋ Diccionario de la lengua española: <http://lrae.es/drae/>

c) La *antonimia* hace referencia a las palabras cuyos significados se consideran opuestos. Hay tres tipos principales de *antonimos*:

1. **Antonimos graduales.** No presentan una oposición absoluta, sino gradual. Por ejemplo, los adjetivos *alto* y *bajo* son *antonimos graduales* porque un sujeto A puede ser más *alto* o más *bajo* que otro sujeto B. La oposición, por lo tanto, no es absoluta. Otros pares de *antonimos graduales* son *joven* – *viejo* o *frío* – *caliente*.

2. **Antonimos complementarios.** Los dos términos son mutuamente excluyentes, como los adjetivos *vivo* y *muerto*, ya que no existe gradación posible. Un sujeto A no puede estar más *vivo* que uno B, ni uno B más *muerto* que uno A. O se considera que "está vivo" o que "está muerto". Otros ejemplos son: *marxismo* – *fascismo* o *verdadero* – *falso*, etc. Sin embargo, esto no impide que en la lengua se hayan podido lexicalizar gradaciones derivadas del significado primario de algunos adjetivos, y que podamos encontrar ejemplos como, *Aravés* está más *vivo* que *crates*; parece que le ha sentido bien su primer año en la universidad. En esta oración, el uso de *más vivo* equivaldría a "más animado o extrovertido".

3. **Antonimos recíprocos.** Los dos términos opuestos se necesitan mutuamente para definirse. Un ejemplo de este tipo de *antonimia* es *padre* e *hijo*. Un hombre no es padre si no tiene un hijo, y todo hijo tiene un padre. Por este motivo decimos que son *antonimos recíprocos*, porque no pueden existir el uno sin el otro. Otros ejemplos de este tipo son *encontrar* – *salir* o *vestir* – *desvestir*.

Actividad 6. Decide a qué tipo de *antonimos* pertenece cada par de la siguiente lista.

Modelo: *alto* – *bajo* → *antonimos graduales*

1. rápido – despacio
2. suegra – nuera
3. meler – sacar
4. fuerte – débil
5. arriba – abajo
6. abrochar – desabrochar
7. ligero – pesado
8. culpable – inocente
9. niño – abuelo
10. poner – quitar

Actividad 7. *Colorless green ideas sleep furiously* ("Las ideas verdes incoloras duermen furiosamente") es un ejemplo que utilizó Noam Chomsky (1957) para argumentar que una oración puede ser gramatical pero carecer de sentido a la vez. Teniendo en cuenta toda la información que has aprendido en el libro, explica cómo le pudo servir este ejemplo.

➊ Ahora lee la siguiente oración y responde a las preguntas:

Opacas bíblicas hojas transparentes se traslucen en la piedad.

- a) Argumenta por qué carece de sentido la oración y explica qué elementos muestran su gramaticalidad.
- b) ¿Qué podría evocar esta oración desde un punto de vista poético? Escoge una posible interpretación teniendo en cuenta todos los componentes semánticos que aparecen.

f) La *hiponimia* se da entre palabras cuando el significado de un término está incluido en el de otro. Hablamos de *hiponimos* cuando se trata de una palabra con contenido semántico amplio, *flor*, *rojo*, *úterida*, y de *hiponimos* cuando el significado es más específico, ya que posee características semánticas diferenciadoras con respecto a su *hiperonimo*, *flor* (*dulce*, *marigolda*, *rosa*), *rojo* (*carmin*, *fúido*, *penalón*), *úterida* (*apartamento*, *casas*, *edificios*). Como vemos, el significado semántico del *hiponimo* se halla incluido en el del *hiperonimo*. Los *hiponimos* conforman en su conjunto un campo semántico. Por ejemplo, *autobús*, *autocamión*, *avión*, *camión*, *barco*, *barra*, *tren*, conforman el campo semántico de medios de transporte.

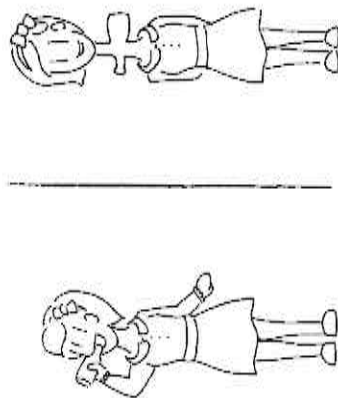
Actividad 8. Identifica al menos cinco *hiponimos* para cada uno de los *hiperonimos*.

Modelo: *fruta* → *cereza*, *manzana*, *naranja*, *pera*, *uva*, etc.

1. árbol	
2. mamífero	
3. mueble	
4. cereal	
5. calzado	

- g) ¿Cuál de los términos has tardado más tiempo en resolver? ¿Por qué crees que ha sucedido?
- h) ¿Qué indica la hiponimia sobre la relación semántica de las palabras en una lengua?

g) La metonimia se establece cuando una palabra adquiere un significado por la proximidad o cercanía entre conceptos. El hablante hace uso de la metonimia para designar una entidad o idea del mundo que le rodea con el nombre de otra. Por ejemplo, *botella* y *agua* mantienen una relación de continente y de contenido. El hablante puede aprovechar esta relación y producir un enunciado como: *Se bebió una botella entera*, en el que una *botella* se refiere, en realidad, a su contenido, el *agua*. Por lo tanto, cuando oímos un enunciado de este tipo comprendemos que se trata de "su contenido" y no literalmente "del envase de la botella".



Se bebió una botella entera.
Figura 5.2 Representación metonímica y literal del significado

Encontramos otros ejemplos de metonimias en enunciados en los que se designa una parte que equivale a un todo, por ejemplo, *La Casa Blanca ha anunciado que va a dialogar con los manifestantes*. En un enunciado así, comprendemos que "una casa" no posee la capacidad de comunicarse y por ello, que el agente o iniciador de la acción es el portavoz, el gabinete de prensa, o el propio presidente en representación de todo el Gobierno. También puede ser al revés, un todo que equivale a una parte, como en *Lavarte la cabeza*, es decir, el pelo. En otros casos, la metonimia establece relaciones semánticas entre objetos o productos. Por ejemplo, entre una prenda de vestir y su portador, los cascos *aviles* (en referencia a las fuerzas de seguridad de las Naciones Unidas); una marca comercial para referirse a un producto, *Me he comprado un BMW* (un automóvil de esta marca); una obra artística en relación con su autoría, *Han subastado un Goya* (una obra de este pintor); o un producto y su lugar de origen, *¿Te aparece un jerez?* (el vino típico de Jerez de la Frontera, España). En todos estos contextos se produce un cambio semántico que tiene que ver con la relación de significado que se establece entre los elementos.

Actividad 9. Localiza las metonimias en las siguientes oraciones y explica la relación de significado que se establece.

Modelo: Desde que era pequeño leía a *Miguel* y comenzó a memorizar sus poemas. Relación de significado: "la autora" por "la obra". Es decir, leyó la obra poética de Gabriela Mistral.

1. Todos celebraron efusivamente el momento en el que el balón entró en la red.
2. Han dicho que los atracadores planeaban robar un Páaseo a primera hora de la mañana.
3. ¡Hez el favor de cepillarte la boca, Pablito! Ya es hora de que te vayas a la cama.
4. La cantante saltó a las gradas durante unos minutos antes de que diera comienzo el concierto.
5. ¿Por qué no vamos a cenar a un *sebabé* esta noche? Esta vez pago yo la cuenta.
6. Las batas blancas desfilaban ante el Ministerio de Sanidad para reclamar un aumento de sueldo.
7. No lo entiendo, se comió tres platos enteros y decía que todavía le faltaba el estómago vacío.
8. ¡Ha sido la mejor batalla de la última década y continúa triunfando con orquestas de todo el mundo.

- h) Explica el valor metonímico que poseen los términos *cuello*, *patilla* y *puño* teniendo en cuenta sus posibles significados.

1.3. El significado literal y el significado figurado

Las metáforas y el lenguaje idiomático constituyen ejemplos de muestras de lengua que, pese a poder interpretarse en ocasiones de manera literal, poseen un valor semántico de carácter figurado. Cuando leemos o escuchamos este tipo de secuencias, necesitamos saber reconocer su estructura morfosintáctica e incluso estar familiarizados con la cultura en la que se enmarca. De ahí que, por ejemplo, un hablante de español, como L2 desconocedor el significado de muchas de estas expresiones cuando las oye por primera vez. Algunas de ellas poseen cierta lógica, como, por ejemplo, *dar en el clavo*, y cuya acción de conseguir clavar bien un clavo con un martillo idealizaciones con el significado de "acertar". Esta representación metafórica y su uso pueden ser equivalentes o similares en otras lenguas y culturas, como, por ejemplo, en inglés, *to hit the nail on the head*, aunque su estructura morfosintáctica sea distinta.

Sin embargo, estas expresiones revelan además la relación existente entre lengua y cultura, dado que se han podido originar a partir de elementos propios de una comunidad de hablantes, tradiciones culturales o incluso hechos históricos. Por ejemplo, muchos hablantes que hagan uso de la expresión *valer un Páaseo* o *valer un Pené*, equivalente a "valer mucho", desconocerán que en realidad se refieren a un topónimo, esto es, a la ciudad de Potosí (Bolivia), en cuyo cerro se encontraba una gran mina de la que se extraía plata durante la época colonial. Por lo tanto, el significado etimológico o la lógica que ha llevado a los hablantes a constituir el sentido figurado o metafórico en este tipo de expresiones no siempre resultará accesibles, incluso para los hablantes nativos (Escandell Vidal 2007: 31-32).

Como veremos a continuación, las metáforas y el lenguaje idiomático constituyen áreas de interés para la semántica léxica, por la interpretación de cada unidad léxica, y para la

semántica combinatoria, por la combinación específica de dichas unidades que en su conjunto adquieren un significado concreto.

1.3.1. Las metáforas

El término *metáfora* se suele emplear para denominar la figura retórica que en los textos literarios cumple una función poética. Así, en la metáfora literaria confluyen dos términos distintos entre los que se establece una relación estética de significado, como en el verso del poeta español del siglo XX Gerardo Diego: "La guitarra es un poro con viento en vez de agua". Sin embargo, George Lakoff y Mark Johnson (1980) señalan que la metáfora era además un elemento presente en la vida cotidiana que no pertenecía exclusivamente al ámbito del lenguaje sino también al del pensamiento y al de la acción. Según estos expertos, no somos conscientes de que poseamos un sistema conceptual, que es además de naturaleza metafórica, porque generalmente actuamos de manera mecánica. G. Lakoff y Johnson (1980) consideran la metáfora de manera extensa, en relación con el ámbito del lenguaje y bajo un punto de vista cognitivo que permite la comprensión de un elemento en relación con otro. Así, los conceptos abstractos se comprenden también a partir de experiencias concretas que tienen que ver con el cuerpo humano, el mundo y su entorno.

Para Escandell Vidal, la metáfora constituye un recurso, procedimiento o estrategia de los hablantes, cuya consecuencia es el cambio de significado, en definitiva, "una operación cognitiva que proyecta un dominio conceptual sobre otro" (2007, 114). Para explicar este cambio conceptual en el significado, Escandell Vidal (2007, 116) menciona la palabra *músculo*, que etimológicamente procede del término latino *MUS*, *ratón*, y en concreto de su diminutivo *MUSCULUS*, *ratoncillo*. Esta palabra se empezó a utilizar para designar el bíceps del brazo humano, dado que el bulto producido al contraerse y extenderse de esta parte del brazo se asemeja al de un pequeño ratón bajo la piel. De esta analogía derivó la palabra *músculo*, y su uso se extendió posteriormente para designar cualquier órgano compuesto de fibras contractiles.

Otro ejemplo de la naturaleza metafórica del lenguaje lo plantean G. Lakoff y Johnson (2003, 5) al hablar de los recursos retóricos que se emplean para describir una discusión verbal. Existen numerosas expresiones relacionadas con el campo semántico de lo bélico y que los hablantes usan de manera inconsciente para concretar el significado de lo que desean expresar. Por ejemplo, *ganamos* o *perdemos una discusión*, vemos a la persona con la que discutimos como un *oponente* o un *contrincante*, *atacamos* sus *posiciones* y *defendemos* las *nuestras*, *ganamos* y *perdemos* terreno, *planteamos* y *usamos* estrategias, e incluso, a lo largo de la discusión, podemos *cambiar nuestra táctica* o *llover de ataque*. Por lo tanto, el carácter bélico de las discusiones es una muestra más de cómo en el día a día integramos en el lenguaje una serie de componentes léxicos de carácter metafórico.

Actividad 10. A continuación aparecen tres asociaciones metafóricas tomadas de G. Lakoff y M. Johnson (1980) que se utilizan en la lengua cotidiana y varias expresiones metafóricas relacionadas. Decide qué expresiones corresponden a cada asociación.

Modelo: Ser un buen perdedor (la vida como juego de azar)

Asociaciones metafóricas

el tiempo como dinero • las ideas y la comedia • la vida como juego de azar

Expresiones metafóricas

devorar un libro • costar los brazos • dejar reposar una idea
guardarse un as en la manga • malgastar el tiempo • poner las cartas sobre la mesa
dejar buen/mal sabor de boca • invadir mucho tiempo • echar algo a cara o cruz
administrar el tiempo • cantar sus cuarenta • tragarse las propias palabras

● Ahora elige dos expresiones y úsalas en una misma oración. Después tradúcela al inglés o a otra lengua. ¿Es posible mantener el significado metafórico? ¿Por qué?

● Hemos visto el valor metafórico de la palabra "músculo" desde el punto de vista etimológico. Investiga qué partes del cuerpo son el "bocado de Adán" o la "habquera anatómica" y explica la relación metafórica entre estas denominaciones y su significado.

1.3.2. El lenguaje idiomático

No resulta fácil delimitar las múltiples aplicaciones del lenguaje idiomático en la lengua cotidiana, como demuestran las distintas nomenclaturas empleadas para definir las expresiones fijas, expresiones hechas, modismos, metáforas culturales, expresiones idiomáticas, producidos complejos, unidades fraseológicas, etc. La fraseología se ocupa del estudio de estas estructuras de carácter idiomático, cuyo significado no aparece de modo literal por cada elemento de la composición morfosintáctica, sino que en su conjunto expresa un sentido figurado. Por esta razón, las secuencias que se clasifican dentro del lenguaje idiomático, independientemente del contexto en el que se presentan, poseen en común la idiomatización, esto es, el "conjunto de rasgos lingüísticos (composición morfosintáctica específica), semánticos (denotativos y connotativos), pragmáticos y culturales propios de una lengua, compartidos por emisor y receptor, que permiten que la comunicación se lleve a cabo con éxito" (Munoz-Basols 2016, 442). Veamos en los siguientes ejemplos cómo opera la idiomatización en la lengua (Mendivil, Garó 1999, 51):

- (36) Tengo que hacer las maletas antes de las 2:00.
hacer las maletas → preparadas metiendo ropa → Significado literal
(37) Le han dicho en el trabajo que haga las maletas.
hacer las maletas → marcharse → Significado figurado

En (36) el significado de la oración se presenta desde una perspectiva literal y, por lo tanto, equivale a "preparar las maletas". En cambio, la expresión *hacer las maletas* en (37) adquiere un valor idiomático ya que, como expresión lexicalizada o constituida en la lengua con un valor semántico específico, posee un sentido figurado equivalente a *Le han dicho en el trabajo que se marche*. En (37) el significado puede estar asociado a la acción literal, *hacer las maletas* → *irse*, y sin embargo se usa para expresar un valor idiomático desde el momento en el que el hablante no hace referencia directa a los elementos intralingüísticos que figuran en la oración, las maletas. Toda la expresión en su conjunto, *hacer las maletas*, contribuye a transmitir un significado figurado e idiomático hacia el interlocutor. Dicho significado idiomático se refiere a la estructura morfosintáctica de la secuencia se sustituya por otros elementos no lexicalizados en la lengua, como en *Le han dicho en el trabajo que haga un pastel*, en lugar de "las maletas", y donde la oración

verría a adquirir un significado literal. Jackendoff (1997, 2002) argumenta que lo que hace que estas expresiones sean idiomáticas es el hecho de que cada uno de sus constituyentes sintácticos no se corresponde con los conceptuales. En su análisis, identifica un componente de interfaz compartido entre la estructura sintáctica y la estructura conceptual. Así, la semántica de esas expresiones no es composicional y no equivale a la suma individual de cada uno de sus elementos, sino que su significado queda expresado por "la combinación" de dichos elementos.

El Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCER 2002), una hoja de ruta sobre la enseñanza de segundas lenguas (L2), ofrece una lista de los elementos que podemos incluir en la categoría de unidades fraseológicas. Las denomina "expresiones hechas", porque se caracterizan en su gran mayoría por su invariabilidad y se componen de palabras que deben emplearse y aprenderse en su conjunto. Reproduzcimos aquí los elementos principales destacados por el Marco.

Tabla 5.1 Clasificación de expresiones hechas recogidas en el MCER (2002, 102)

Fórmulas fijas	Expresiones hechas	
	Exponentes directos de funciones comunicativas, como los saludos.	entartado de concele, buenos días, etc.
Modismos	Reflexiones, proverbios, etc.	en alto aguas mí, más vale pájaro en mano que ciento volando, etc.
	Arcaísmos residuales.	desfacer [castellan] entuertos: regarar Dios, etc.
Estructuras fijas	Verboles locuacizadas, seriamente opacas.	arido la pella [muñi] se quedó de olera [se quedó asombrado] está en las nubes [no presta atención], etc.
	Transformaciones, porciones o aplicas. Su uso se a menudo contextual y asistencialmente restringido.	bárcos como le nene [el bárcos cuoj] bárcos como el pardo [el pálcio]
Frases hechas	Aprendidos y utilizados como conjuntos no analizados, en los que se insertan palabras o frases para formar oraciones con sentido.	¿está tan arado de + infinitivo?
	Verboles con régimen preposicional.	convencarse de, afinearse con, afinearse a, etc.
Párrafos semánticos	Locuciones preposicionales.	dénte de, por medio de, etc.
	Expresiones que se componen de palabras que habitualmente se usan juntas.	cometer un conventor, ser culpable de [algo malo], disfrutar de [algo bueno], etc.

Un aspecto importante del lenguaje idiomático tiene que ver con la invariabilidad de la estructura morfosintáctica o composición formal, dado que muchas de estas expresiones no se pueden modificar desde la perspectiva léxica o conceptual. Esta es una de las razones por las que su traducción resulta compleja. Veamos el siguiente ejemplo:

- (38) *ser por comido* → significado: "ser muy fácil"
 (39) Traducción equivalente: *to be a piece of cake* → Idiomatismo
 (40) Traducción literal: "to be a piece of eaten bread" → Ausencia de idiomatismo

En (39), una traducción equivalente de la expresión *ser por comido* al inglés es *to be a piece of cake*, ya que ambas poseen el mismo significado, esto es, se usan para denominar algo que "es muy fácil". Sin embargo, la traducción literal al inglés de la misma secuencia idiomática en (40) produce la ruptura del esquema compositivo original. En la cultura meta, el inglés en este caso, la representación metafórica de "identificar comer pan como algo sencillo" no se halla institucionalizada como tal. Así, en la traducción literal se pierde el sentido metafórico de la expresión y, por consiguiente, su idiomatismo. Lo mismo sucedería al revés, es decir, si cambiamos la lengua origen:

- (41) *to be a piece of cake* → significado: "to be very easy"
 (42) Traducción equivalente: *ser por comido* → idiomatismo
 (43) Traducción literal: "ser un pedo de panal" → Ausencia de idiomatismo

Una vez más, para lograr una equivalencia semántica en ambas lenguas, debemos recurrir a la traducción equivalente de (42). Sin embargo, al reconstruir el lenguaje idiomático de (41) de manera literal en (43) se vuelve a alterar el esquema compositivo, ya que ahora "la acción de comer panal" no se halla institucionalizada en español con el significado de "ser muy fácil". Esto demuestra que el lenguaje idiomático es un buen ejemplo de la falta de equivalencia semántica que existe entre lenguas y que, como nos indicaba Jackendoff (1997, 2002), el lenguaje y el sentido figurado de esas expresiones establecen un intertexto entre estructura sintáctica y estructura conceptual. Desde la óptica de la traducción, estos ejemplos poseen de manifiesto que el lenguaje idiomático se inserta en la especificidad lingüística y cultural propia de un idioma. Así, la expresión *tomar el pelo* no se encuentra lexicalizada como "tomar un pelo ni como "tomar el cabello", *tomar el flequillo* o "tomar la melena". Tampoco tiene por qué ser equivalente en otras culturas, dado que *tomar el pelo* equivale a *to pull someone's leg* y no a "to pull someone's hair". Igualmente, no suele haber variaciones en la sintaxis, de ahí que una expresión como *estar por mono* o "apaciar" no se pueda utilizar con sentido idiomático en voz pasiva "Su mono fue echado, ni en plural, "Echar unos monos. Del mismo modo, por su componente léxico, estas expresiones están sujetas a variación diatópica o geográfica. Por ejemplo, para decir que "alguien está sin dinero" en Argentina se dice que está sin un mango, en Venezuela que está limpio y en España que está sin un duro. Otro ejemplo de diferencias en las variedades dialectales es la expresión *se amó la gorda*, es decir, "una gran confusión o un malentendido". En Ecuador lo que se ama es un duro, en Uruguay y Argentina un quintero, y en España, la *manzanera* (véase el capítulo 7 sobre variación lingüística).

Estas expresiones nos permiten apreciar que el lenguaje idiomático se define muchas veces por una opacidad semántica, a pesar de que también existan expresiones más transparentes o fáciles de interpretar. Hemos explicado que algunas de estas expresiones poseen un origen histórico y que con el paso de los años se han constituido como secuencias idiomáticas en la lengua, sin que muchos hablantes sepan establecer de manera inmediata dicha conexión con la etimología de la expresión. Por ejemplo, en España se utiliza la expresión ¡A buenas horas, mangas verdes! para indicar cuando alguien llega tarde, da con la solución a un problema cuando ya no es necesario, u ofrece su ayuda cuando ya no hace falta. En el siglo XVI, bajo el mandato de los Reyes Católicos, se crearon los cuerpos de la Santa Hermandad, cuyo uniforme era de color verde. La función de este cuerpo era detener a los malhechores. Sin embargo, eran famosos por su poca puntualidad y solían llegar cuando el ladrón había escapado, por lo que se acuñó este dicho que se aplica de manera análoga.

Con todo lo anterior, podemos identificar en la siguiente figura las tres variables principales que inciden directamente en el uso del lenguaje idiomático: la frecuencia de uso, la noción de registro y la variación diatópica (véase Muñoz-Basols 2016, 442-453). El proceso desde el significado denotativo al connotativo indica cómo un hablante de L2 suele percibir este tipo de lenguaje (Muñoz-Basols 2016, 450).

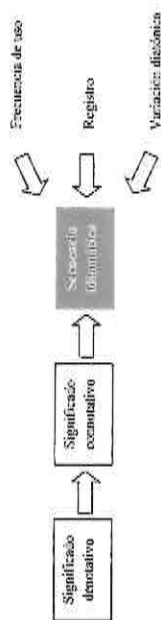


Figura 4.3 Principales variables que operan en el uso de lenguaje idiomático

¡Tenemos mencionado antes que el lenguaje idiomático se compone principalmente de expresiones hechas o fijas, cuyo significado se entiende en el discurso como una totalidad. Además de estas características formales, el uso de muchas expresiones puede variar bajo distintas razones: a) por economía lingüística, priorizándose el uso de una expresión más breve en el momento de la enunciaci3n; b) por tratarse de una expresi3n que pertenece a un sociolecto determinado (por ejemplo, una misma generaci3n de hablantes, etc.); c) por la preferencia individual del hablante al utilizar una expresi3n (Muñoz-Basols, Pérez Simuza y David 2014, xii). Todos estos aspectos inciden en la frecuencia de uso de unas expresiones respecto a otras. Veamos el siguiente ejemplo:

(44) como dos y dos son cuatro → expresi3n frecuente

(45) como tres y dos son cinco → expresi3n menos frecuente

En (44) y (45) hay dos expresiones que contienen cantidades numéricas en espa3ol con el significado de "ciertamente", "desde luego" o "sin lugar a dudas". Sin embargo, al contrastar dichas expresiones observamos que el uso de (44) resulta m1s habitual que (45). La preferencia de un hablante por una de estas dos expresiones puede estar ligada a diferentes factores como su frecuencia de uso en el discurso, el empleo de una expresi3n m1s breve por econom1a lingüística, o la variedad dialectal a la que se adscriba el hablante; pero tambi3n por la propia configuraci3n interna de la expresi3n a otros rasgos estilísticos propios del momento de la enunciaci3n. En (44), desde el punto de vista estilístico, resulta significativo el hecho de que la misma cantidad aparezca repetida.

Otra de las variables en relaci3n con el lenguaje idiomático tiene que ver con la noci3n de registro, ya que no todas las expresiones de este tipo se pueden utilizar en cualquier contexto. Por ejemplo, la expresi3n ser el u3o de Aquiles, para mencionar el "punto débil de una persona", y cuyo origen se remonta a la antigüedad clásica, pertenece a un registro m1s culto que la expresi3n ser un conejito de Indias para describir a "alguien que es un charlatán y que no es de fiar", m1s propia del lenguaje familiar.

Por último, una tercera variable vinculada al lenguaje idiomático concierne la variaci3n diatópica o geográfica, a la que ya hemos aludido y, por tanto, con el uso de una expresi3n en las distintas variedades dialectales de una misma lengua. Por ejemplo, el proyecto Varlex

(Variaci3n léxica del espa3ol en el mundo) ha documentado al menos 31 maneras diferentes de nombrar el hecho de "equivocarse". Entre ellas se recogen algunas expresiones de carácter idiomático como: no dar pie con bola, meter la pata, levantarse con el pie izquierdo, no pegar una, no levantar cabeza, etc. (Muñoz-Basols, Pérez Simuza y David 2014, xii). Estas opciones pueden no ser intercambiables en un mismo contexto comunicativo e incluso albergar matices en su significado. Por ello, al analizar el lenguaje idiomático es conveniente pensar en todos los factores descritos en esta secci3n: idiosincrasia, invariabilidad de la estructura morfosintáctica, especificidad lingüística y cultural, frecuencia de uso, registro y variaci3n diatópica.

Actividad 11. Reconstruye las siguientes secuencias idiomáticas y responde a las preguntas que aparecen a continuaci3n.

un rat3n • la toalla • una cabra • la amochada • una ostra • un flan

1. Se ha puesto tan nervioso por el examen que estaba hecho
2. Siempre est1 estudiando. Es de biblioteca.
3. Cuando voy a casa de mis l1os se ponen a hablar y me aburre como
4. No te desanimes y l1es. Ya ver1s como al final se soluciona todo.
5. Antes de tomar la decisi3n, voy a consultarlo con
6. No le hagas caso. Est1 como y siempre dice cosas sin sentido.

Ahora responde a las siguientes preguntas sobre las anteriores secuencias idiomáticas:

1. Busca una 3gica composici3n entre el significado literal y el figurado de cada expresi3n. Modelo: Ponerse rojo como un tomate → Ruborizarse por vergüenza; el tomate es de color rojo.
2. Busca las expresiones equivalentes en ingl3s. Explica c3mo se ha constituido cada una de ellas en esta lengua desde el punto de vista de su especificidad lingüística y cultural.
3. Ahora compara las expresiones en ambas lenguas. ¿En cu1l de ellas existe una mayor equivalencia lingüística y cultural? ¿Cu1les son las que m1s difieren?

Actividad 12. Investiga el origen etimol3gico de las siguientes secuencias idiomáticas y responde a las preguntas que aparecen a continuaci3n.

1. Estar sin un mango (Argentina)
2. Estar lirado (Venezuela)
3. Estar sin un duro (Españal)

Preguntas:

1. ¿En qu3 expresi3n se ha simplificado la estructura morfosintáctica? ¿Por qu3 crees que ha sucedido esto?
2. ¿En cu1l de las tres expresiones se nota m1s que ha habido cambios a nivel social? ¿Crees que esta expresi3n puede desaparecer con el peso del tiempo?
3. Ahora busca la etimología de una expresi3n relacionada con algun hecho hist3rico o anecdotico. Preséntala al resto de la clase y explica c3mo opera su especificidad lingüística y cultural.

¡Aquí!

2. La pragmática

Imaginemos que una familia va en un automóvil y un niño dice: *¡Falta mucho para llegar!* Aunque desde una perspectiva semántica se está preguntando por la distancia, o por el tiempo que queda hasta el lugar de destino, una de las posibles motivaciones para emitir dicho enunciado, según el contexto de la comunicación, podría ser que el niño quiere manifestar desde el punto de vista pragmático hechos del tipo "Me aturo" o "Tengo que ir al cuarto de baño". Como hechos visto, la semántica estudia el significado conceptual de las palabras sin considerar la información contextual que rodea al acto comunicativo. La pragmática, en cambio, es la rama de la lingüística que se ocupa del significado contextual y de cómo los elementos extralingüísticos y el contexto pueden incidir directamente sobre la interpretación del significado. Así, el análisis pragmático del lenguaje nos sirve para comprender cuál es la intencionalidad del hablante cuando emite un enunciado, ya que pocas de relieve aspectos relacionados con el contexto de la comunicación. Hasta este momento hemos hablado principalmente de oraciones como unidades del discurso analizadas en el capítulo de sintaxis. Sin embargo, en el contexto de la pragmática se emplea a menudo el término enunciado, esto es, una unidad comunicativa que equivale a la contribución de un hablante a la comunicación. Esta contribución puede ser una oración completa o no, y también se puede dar el caso de que únicamente una parte de la misma se halle contextualizada.

2.1. La deixis

Un concepto importante en el estudio del significado es la deixis, o conjunto de referencias a elementos del contexto de la comunicación que se llevan a cabo mediante diferentes categorías gramaticales (pronombres, demostrativos, adverbios, etc.). Estas categorías codifican en la lengua aspectos del contexto (personales, espaciales, temporales, etc.), y su interpretación depende del momento específico de la enunciativa. A este grupo de palabras o léxicos pertenecen, por ejemplo, los pronombres personales. Si alguien llamado Gabriel dice yo, este pronombre equivale a un individuo en concreto, pero el pronombre yo adquiriría un significado deíctico o referencial distinto si cualquier otro individuo (por ejemplo, una persona llamada Elisa) lo pronunciara.

Podemos distinguir tres tipos principales de deixis: la personal y social, la de lugar y la de tiempo. Como su propio nombre indica, en la deixis personal el referente es una persona. Algunas de las categorías gramaticales que funcionan como deícticos personales son: los pronombres personales, yo, tú, él, etc.; los demostrativos, este, ese, aquel, etc.; los posesivos, mía, tuyo, suyo, etc.; y los cuantificadores, alguien, alguien, etc. Estos deícticos personales se incluyen además en la deixis social, que sitúa el lenguaje en su contexto de uso inmediato. Dentro de este tipo de deixis se halla también la deixis de actitud, estrechamente vinculada a la deixis personal, y que consiste en el uso de formas de tratamiento y expresiones para denotar distancia social o respeto, como el contraste entre los pronombres *tú* y *usted* en español. Otro tipo de deixis social es la deixis deíctica. Al hablar o al escribir se hace referencia a elementos que van antes o después en el discurso, y que se quieren destacar. Por ejemplo, si en una conversación o en un texto escrito se dice *Esto es la idea que quiero destacar*, se llama la atención del interlocutor o del lector sobre algo mencionado con anterioridad.

La deixis espacial o de lugar incluye deícticos que designan un espacio determinado. Los adverbios *aquí*, *allí*, *allí* forman parte de estas expresiones deícticas. Por ejemplo, si estamos hablando del lago Titicaca, no vamos a decir *el lago Titicaca* cada vez que

nos referimos a él, sino que utilizaremos formas como *aquí*, o *sea*, en ese lugar. También son deícticos especiales *arriba* y *abajo*, y su significado depende del punto que el hablante tome como referencia. Si una persona se encuentra en el segundo piso y va al tercero, *ahí arriba*, mientras que si está en el cuarto y se dirige al tercero, *ahí abajo*. Este hecho muestra cómo cambia la perspectiva deíctica del hablante en función del espacio. Por último, la deixis temporal se relaciona con la dimensión de tiempo. Algunos ejemplos de deícticos temporales son *ayer*, *esta tarde*, *hoy*, *mañana*, etc. Según el momento de la enunciativa, estas expresiones adquieren un significado u otro. Por ejemplo, el adverbio *hoy* tendría significados deícticos si se pronunciara un 8 de mayo o un 9 de noviembre.

Como podemos comprobar, los deícticos son algunos de los elementos que nos ayudan a delimitar los campos de la semántica y de la pragmática, ya que para interpretar el significado de estos elementos es necesario considerar la representación semántica, o del significado, del signo lingüístico, pero también su valor referencial (Chilton 2014: 9-14). De esta manera, desde la naturaleza de la deixis, debemos fijarnos asimismo en cómo el contexto puede incidir directamente en la interpretación del significado, hecho que nos sitúa en el ámbito de la pragmática.

13. Escucha el siguiente texto. Después lee la transcripción y responde a las preguntas.

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=kallMUEt5A>.

Transcripción:

So my husband is Puerto Rican, and I am half-Mexican and half-Guatemalan. And a lot of times, words vary, specifically with the word *ahorita*. Our very first fight had to do with the word *ahorita*. We were together about two weeks, we were in love, all of a sudden, goody eyes, butterflies, the whole works.

And, you know, we were taking like two teenagers. Ah, sí, pues no sé qué. And he tells me: Bueno, le llamo *ahorita*. And of course, I hung up and I sat by the phone and I waited and I was so happy he was going to call me back, and... you know, five minutes passed, ten minutes passed, I thought maybe he is trying to find a payphone or something, I don't know. At five, two hours passed and I was pissed, I was like, so I left. I went out with my friends, and I came back home around 8 o'clock, and then around 10 o'clock the phone rang. It was him.

I answered: hello. And he's like: hey. And I'm like: m-hmm, what. Hey, how you doing? This and that. And I'm like: fine. And he's like: Pero nada, ¿qué es tu problema? And I'm like: You know what? My problem is that you told me you were going to call me *ahorita*, all right? And I waited by that phone for two hours, and you never called me and you call me now, at 10 o'clock at night? And he's like: No, pero yo te dije que te llamaba *ahorita*. And I'm like: yeah, you said *ahorita*. And he's like: ya, pues, te dije que te iba a llamar *ahorita*. And I'm like: exactly! You said *ahorita* and I waited, and he's like: wait a minute, wait a minute, wait. Yo te llamo *ahorita* y te llamo *ahorita*. A sea fue a esa hora y ahora es *ahorita*. And I'm like: no, no, no, no. To me *ahorita* is right now, right this second. *Ahorita mismo*, like it should have happened already. And he's like: No, pues, para mí *ahorita* es a la hora, later on.

See the whole difference between me being Mexican and him being Puerto Rican. To us *ahorita* means to stress the importance of the fact that it's "now." But to them, it means the hour that you can't see, the small hour, the -ta, the *ahorita*. So you see *ahorita* for

Mexicans, it means one thing, and for Puerto Ricans, it means something completely different, so don't mess them up.

● Preguntas:

1. Identifica de qué tipo de deixis se habla en el vídeo y proporciona otros ejemplos.
2. Explica el malentendido cultural que se produce. ¿Cuál es el valor semántico de la palabra *abonta* para un hablante y para otro? ¿Qué elemento de la morfología de la palabra crees que ha podido contribuir a marcar una diferencia de significado entre las variedades del español que se mencionan?
3. Investiga desde el punto de vista dialectal las diferencias entre los adverbios *delecticos* (aforta, afortunla y afortunla). Identifica su significado y las áreas geográficas en las que se utilizan.
4. Puedes consultar el *Diccionario de americanismos*: <http://ema.rae.es/damer/>.
¿Cuál de los adverbios es el más consistente en su uso desde el punto de vista de la deixis?
4. Compara a grandes rasgos los siguientes tipos de deixis en español y en inglés a partir de las muestras de lengua que aparecen. Comenta algunas de las principales diferencias que observes.
a) deixis personal: *tú, usted, vosotros, vosotras, ustedes*
b) deixis espacial: *aquí, ahí, allí y este, ese, aquel*
c) deixis temporal: *antesayer y pasado mañana*

2.2. Algunos modelos pragmáticos

Para ofrecer una perspectiva panorámica de las principales teorías pragmáticas, las próximas secciones presentan algunos de los modelos que han tenido un mayor impacto en la comunidad investigadora en las últimas décadas. La teoría de los actos de habla de John Langshaw Austin, publicada póstumamente (1962a) y ampliada por John Searle (1969), las máximas conversacionales de Herbert Paul Grice (1975), modelo elaborado como parte de una serie de conferencias y publicado posteriormente (1989), y la teoría de la relevancia de Dan Sperber y Deirdre Wilson (1986/1995).

2.2.1. La teoría de los actos de habla

Aunque se suele considerar al filósofo John Langshaw Austin como el padre de la pragmática moderna, fue su discípulo, John Searle, quien llegó a perfeccionar los postulados teóricos de Austin en el ámbito de la filosofía del lenguaje. En una serie de conferencias que tuvieron lugar en los años cincuenta del siglo XX, Austin comenzó a perfilar la idea central de la teoría de los actos de habla, la cual estipula que cuando usamos el lenguaje no solo describimos el mundo que nos rodea, sino que también lo empleamos para realizar actos concretos de acuerdo con una serie de principios pragmáticos que reflejan funciones comunicativas. Un acto de habla es, por lo tanto, la emisión de un enunciado en un contexto concreto como parte de la interacción comunicativa entre los hablantes. Cuando Austin (1962a) comenzó a elaborar su teoría, contrastó dos tipos principales de enunciados para mostrar cómo funcionan los actos de habla. Por un lado, los asertivos o constataivos, que pueden ser verdaderos o falsos y que describen la realidad o el estado de las cosas. Hace 170 an

Montreal. Y, por otro, los actos realizativos o performativos, en los que no se describe la realidad, sino que establecen o llevan a cabo un acto en el momento de la enunciación. Te prometo que irá. Así, la acción expresada en la lengua en este tipo de actos de habla es enunciados que con frecuencia se introducen de manera explícita con determinados verbos, tales como: afirmar, declarar, jurar, negar, ordenar, pedir, prometer, jugar, explicar, etc. Como veremos a continuación, las teorías de Austin y Searle ponen de manifiesto la relación entre el lenguaje y las acciones de los hablantes, y cómo el lenguaje en un contexto de comunicación es reflejo de la intencionalidad del emisor.

2.2.1.1. Actos de habla de Austin

Cuando nos referimos a enunciados realizativos o performativos como, por ejemplo, *Lo prometo*, en lugar de hablar de condiciones de verdad hablamos de "condiciones de felicitad". Según la teoría de los infuortunos de Austin (1962a), un enunciado de este tipo no se considera verdadero ni falso, sino afirmado o desafirmado con respecto al contexto de la comunicación. Estos enunciados realizativos son afirmados, o felicitos en inglés, siempre que los emita quien debe, cuando se debe y donde se debe, y son desafortunados, o infelicitos, cuando no se dan las circunstancias adecuadas para que estos enunciados realizativos se puedan llevar a cabo (Barnedall 1997, 321). Así, para que un enlace matrimonial se pueda oficializar, es la persona que representa a la autoridad competente, y no el testigo o uno de los contrayentes, quien ha de pronunciar la fórmula *Yo os declaro*.

Una vez que Austin había creado su teoría de infuortunos, se dio cuenta de que todos los enunciados asertivos son también de algún modo realizativos, ya que todo enunciado es en el fondo una afirmación aunque durante la enunciación no concierneamos siempre con la frase *Yo afirmo que...*. A partir de esta conclusión, Austin (1962a) propuso una tricotomía de los actos de habla: locutivos, illocutivos y perlocutivos (también conocidos como locucionarios, illocucionarios y perlocucionarios). Como hemos explicado, un acto de habla corresponde a la emisión de un enunciado en un contexto específico dentro de la interacción comunicativa entre los hablantes. De este modo, las tres dimensiones que identifica Austin se dan a la vez en un mismo acto de habla. El acto locutivo es el que realizamos por "el mero hecho de decir algo". Corresponde a la propia emisión de sonidos y palabras con un sentido preñado por el hablante; designa algo y hace referencia a un estado de cosas en el mundo. El acto illocutivo es el que "se realiza al decir algo" y tiene que ver con la intención comunicativa, ya que, por ejemplo, el verbo aconsejar no posee la misma intención o función comunicativa que el verbo ordenar. Así, el hablante debe saber interpretar dicha función. Por último, el acto perlocutivo se realiza "por haber dicho algo", es decir, se refiere a las consecuencias que puede tener la emisión de un acto de habla a nivel de pensamientos, sentimientos y acciones y, por lo tanto, los efectos producidos en el interlocutor. Cada vez que emitimos un enunciado se activan estas tres dimensiones de manera simultánea. En un enunciado como, *Te recomiendo que vayas al médico*, el acto locutivo corresponde a la emisión propiamente dicha, "acto de emitir sonidos y palabras con un sentido concreto en la lengua"; el illocutivo refleja la intencionalidad del hablante, "recomendar o sugerir algo", y el perlocutivo está relacionado con los posibles efectos en el interlocutor, "convencer al interlocutor para que haga algo".

Como vemos, al emitir un enunciado el hablante determina la intencionalidad en función de sus intereses comunicativos y del contexto de la comunicación. Aunque sabemos conscientes de las intenciones con que nos comunicamos, no sabemos con seguridad cuál será el efecto de lo que decimos en nuestro interlocutor, cómo reaccionará, o si entenderá la intención del emisor. Si se emite un enunciado como *Me gustaría ir de viaje a Canarias*, desde la intención del

hablante, el acto puede corresponder a "un desahogo", "una petición" o "una sugerencia". De esta forma, se realiza un acto ilocutivo concreto, pero el destinatario o interlocutor decide en última instancia si las consecuencias de dicho acto son las deseadas por el emisor.

Normalmente, el interlocutor no tendrá problemas para comprender la intencionalidad del enunciado, ya que suponemos que el hablante lo emite en las circunstancias adecuadas. El hablante tiene en cuenta a los posibles oyentes y el contexto de la comunicación, pero las consecuencias que dicho acto provoque en la audiencia dependerán de las circunstancias que rodeen a su emisión. Si una persona que no está en su propia casa dice *la es de noche* al ver que anochece, el oyente podrá deducir que posiblemente se está formulando una petición para que su interlocutor "encienda la luz", aunque esta no sea la única interpretación del mensaje. Por otro lado, conviene recordar que la ausencia de efectos es un efecto en sí mismo. La acción de hacer caso omiso, o de no querer atender a una petición, puede ser un efecto producido igualmente por un acto perlocutivo, aunque tal efecto no se corresponda con los deseos expresados por el hablante.

Austin desarrolla sus principales teorías en el libro *How to Do Things with Words* (1962a), cuya traducción literal sería *Cómo hacer cosas con las palabras*. En el propio título de su obra ya se nos indica la importancia que para este modelo pragmático adquiere el acto de habla, el contexto donde tiene lugar, la intención comunicativa del hablante y las implicaciones de significado que dicho acto tienen de cara al interlocutor.

2.2.1.2. Actos de habla de Searle

Para Searle, quien desarrolló sus teorías a partir de los postulados de Austin, hablar es realizar actos conforme a reglas, y los actos de habla son las unidades de la comunicación lingüística. La relación entre acción y lenguaje es, por lo tanto, indiscutible, pues el uso del lenguaje en la comunicación se puede etiquetar para representar o identificar diferentes acciones. Según Searle (1969), la fuerza ilocutiva o intención comunicativa del acto ilocutivo está ligada convencionalmente a los enunciados realizativos, por lo que se produce una relación entre la fuerza ilocutiva y la forma lingüística. Cualquier trivitalismo es capaz de distinguir la diferencia entre los enunciados *¿Me pasas el pan, por favor?*, *¡Pásame el pan!* y *¡El pan!*, es decir, una petición cortés, un ruego y un mandato.

Esta relación entre fuerza ilocutiva y forma lingüística es regular y constante, y sigue la fórmula "x cuenta como y en el contexto z". Por ejemplo, la acción de "meter el balón en la portería" (x) cuenta como "un gol" (y) en el contexto de "el juego del fútbol" (z). Del mismo modo, en un enunciado como *¡Quedado con el perro!*, el contenido lingüístico y los rasgos suprasignificativos como la entonación y el tono son (x), que cuentan como "un aviso o advertencia" (y), ante el contexto de "un perro peligroso" (z). Searle llama condición esencial a la relación que se establece entre (x) "las expresiones enunciadas por el hablante", *¿Me puedes pasar el pan?*, e (y) "la intención del hablante", en este caso, una petición cortés. En todo acto de habla hay una forma lingüística (x) convencionalmente asociada a una fuerza ilocutiva (y), y ambos conceptos están unidos por una relación regular y constante.

Tabla 5.2 Relación entre la forma lingüística y la fuerza ilocutiva de un enunciado

	z → contexto → dividente la comilla	
¡Pásame el pan!	x → verbo imperativo: antonomasia	y → ruego
¿Me puedes pasar el pan?	x → verbo poder, tono ascendente	y → petición cortés

Estas relaciones regulares y constantes pueden ser más o menos convencionales. Por ejemplo, el uso del imperativo y de una enunciación característica (x) resaltan un ruego (y). *¡Pásame el pan!*, o el tono ascendente (x) con respecto a una interrogación (y), *¿Me puedes pasar el pan?*, en donde el verbo poder en presente, que también podría ir en condicional, *¿Me podrías pasar el pan?*, conforma una petición cortés (y). Por lo tanto, el acto ilocutivo se entiende como una función que asigna un valor o función comunicativa (fuerza ilocutiva) a un enunciado (contenido proposicional) (Searle 1969, Searle y Vanderveken 2005). Vejamos en los siguientes enunciados:

- (46) *Ojalá Elena baile conmigo.*
- (47) *Te aseguro que Elena baila conmigo.*
- (48) *Te apuesto cinco dólares a que Elena bailará conmigo.*
- (49) *Temo que Elena baile conmigo.*
- (50) *Elena, ¡baila conmigo!*
- (51) *Elena, ¡te gustaría bailar conmigo!*

El contenido proposicional de todos los enunciados en los ejemplos anteriores es similar, *Elena, bailar y conmigo*, pero la fuerza ilocutiva es distinta en cada enunciado: (46) indica un deseo, (47) expresa una confirmación, (48) pone de manifiesto una apuesta, (49) muestra temor, (50) puede ser un mandato o una invitación, mientras que (51) constituye una petición formal. Cada uno de estos actos de habla asignan al argumento una fuerza ilocutiva concreta. A partir de las tres clases generales de actos postuladas por Austin (1962a, 151), Searle (1976, 10-16) plantea cinco tipos de actos de habla o enunciados: asertivos, directivos, comisivos, expresivos y declarativos. La siguiente tabla ilustra los diferentes tipos de actos de habla propuestos por Searle.

Tabla 5.3 Actos de habla de Searle

	Actos de habla	
Asertivos	Dicen cómo son las cosas.	<i>Hay neosol.</i>
Directivos	Dirigen la conducta del oyente.	<i>Pásame el pan.</i>
Comisivos	Dirigen la conducta del hablante.	<i>Esta noche compro yo la carne.</i>
Expresivos	El hablante expresa esperanza, gozo, temor, etc.	<i>¡Qué oscuras r e a la playa!</i>
Declarativos	El hablante tiene poder para cambiar el mundo.	<i>Yo os declaro marido y mujer.</i>

Dentro de cada tipo de acto, Searle distingue tres criterios: el contenido proposicional, que muestra el significado léxico y gramatical y refleja la intención del hablante; la dirección de ajuste entre las palabras y el mundo, o sea, si es el hablante quien se ajusta al mundo (p. ej., actos asertivos; afirmar algo), o si es el mundo el que se ajusta a los deseos del hablante (p. ej., actos directivos; ordenar algo), y el estado psicológico del hablante, o actitud del hablante al emitir el enunciado que es la condición de sinceridad. He aquí una descripción de cada uno de los actos de habla sugeridos por Searle en relación con estos tres criterios (1976, 10-16):

1. Actos asertivos. Son actos afirmativos o representativos que dicen o describen cómo son las cosas. Por esta razón, el contenido proposicional puede ser de cualquier tipo. La

dirección de ajuste es la del hablante que se ajusta al mundo: dice lo que sucede en el mundo. El estado psicológico del hablante es el de creencia o de expresar verdad. Por ejemplo, afirmar, concluir, deducir, etc. → *Hay tacaño*.

2. Actos directivos. Dirigen la conducta y su propósito es conseguir que el oyente haga algo. El contenido proposicional es que el oyente realice la acción expresada por el hablante. La dirección de ajuste es la contraria a la de los actos asertivos, es decir, que el mundo se ajuste a lo que diga el hablante. El estado psicológico del hablante es el de deseo. Por ejemplo, insistir, ordenar, rogar, etc. → *Pásame el pan*.

3. Actos conativos. Dirigen la conducta del propio hablante y se refieren a hechos próximos o futuros. El contenido proposicional es que el hablante va a hacer algo. La dirección de ajuste, como en los actos directivos, es que el mundo se ajuste a lo que diga el hablante. El estado psicológico del hablante es la intención de realizar algo. Por ejemplo, prometer, comprometerse a hacer algo, aceptar hacer algo, etc. → *Esta noche contigo yo lo veo*.

4. Actos expresivos. Ponien de manifiesto el estado psicológico del hablante, por ejemplo, sus sentimientos o actitud. El contenido proposicional de estos actos es trasladar al receptor una propiedad que se atribuye al hablante, por ejemplo, temer, temer que, esperar, gustar, gustar que, etc. La dirección de ajuste no existe porque ni el mundo se ajusta a lo que dice el hablante ni el hablante se ajusta al mundo. El estado psicológico del hablante es expresar sus sentimientos o su actitud. Por ejemplo, dar las gracias o dar la bienvenida, felicitar a alguien, pedir disculpas, etc. → *Quéé bodamos ir a la playa*.

5. Actos declarativos. Son aquellos actos que al realizarse cambian el mundo. Se llevan a cabo en virtud del poder del hablante, dado que se encuentran institucionalizados en una comunidad. El contenido proposicional puede ser cualquiera. La dirección de ajuste ha de ser doble, puesto que el hablante describe cómo va a ser el mundo y el mundo se ajusta a lo que dice el hablante. El estado psicológico del hablante es fundamentalmente de creencia, pero, para que el acto se pueda concretar, esta creencia debe ser compartida por el hablante y el oyente. Por ejemplo, yo te bautizo, yo te bautizo, yo te bautizo, etc. → *Yo os declaro marido y mujer*.

Con la base de los trabajos de Searle (1969, 1979), Searle y Vanderveken (1985) y Vanderveken (1985, 183-187) determinan siete elementos que intervienen en la fuerza ilocutiva ligada a la emisión de un enunciado: el propósito ilocucionario, el modo de conseguir el propósito ilocucionario, la intensidad del propósito ilocucionario, las condiciones sobre el contenido proposicional, las condiciones preparatorias, las condiciones de sinceridad y la intensidad de las condiciones de sinceridad. Veremos a continuación en qué consiste cada uno de estos elementos. Cabe subrayar aquí que el primero, el propósito ilocucionario, es el elemento esencial, mientras que los seis restantes son las especificaciones o consecuencias del propósito ilocucionario.

1. El propósito ilocucionario es lo que se pretende con un acto de habla concreto, o sea, la intención comunicativa: *un varón, una petición, un ruego, etc.* Es, por lo tanto, un elemento esencial e interno, el que constituye el acto de habla, y que puede poseer diferentes fuerza ilocutiva. Es importante distinguir el propósito ilocucionario de la fuerza ilocutiva. Por ejemplo, una orden y una petición poseen el mismo propósito ilocucionario, "conseguir que el interlocutor ejecute una acción", sin embargo, son dos actos diferentes que poseen distinta fuerza ilocutiva, ya que no es lo mismo ordenar que pedir.

2. El modo de conseguir el propósito ilocucionario tiene que ver con el modo o la manera particular que requieren algunos actos ilocutivos. Por ejemplo, ordenar es "pedir en virtud de la autoridad del hablante sobre el interlocutor", y testificar es "declarar en calidad de testigo".

3. La intensidad del propósito ilocucionario se vincula a la capacidad de un enunciado de poner de manifiesto una intensidad en relación con una acción. No es lo mismo suplicar que pedir, exigir u ordenar, como tampoco lo es esperar con la posibilidad de, conjeturar, creer probable, afirmar o jurar. Un deseo nos impulsa a pedir, pero un deseo intenso nos puede impulsar a suplicar. El deseo junto con el convencimiento de poder pedir nos puede llevar a exigir. Del mismo modo, un hablante que jurar hacer algo se compromete de manera más firme a hacerlo que uno que acepta hacer algo. Estos ejemplos muestran que existen diferentes fuentes de intensidad.

4. Las condiciones sobre el contenido proposicional hacen referencia a lo que es admisible como contenido proposicional en relación con el propósito ilocucionario. Por ejemplo, en una promesa se exige que el contenido proposicional sea una condición futura del hablante, mientras que en una disculpa o un agradecimiento exigen una acción anterior del hablante.

5. Las condiciones preparatorias concierne lo que se presupone en relación con la fuerza ilocutiva. Así, hacer una promesa presupone que el hablante es capaz de mantenerla y, por lo tanto, de ejecutar la acción, y en una afirmación el hablante presupone igualmente que tiene suficientes razones para creer que lo que dice es verdadero.

6. Las condiciones de sinceridad plantean que todo acto ilocutivo se expresa en un determinado estado psicológico. Por ejemplo, un hablante que hace una promesa expresa su intención de realizarla. Uno puede igualmente fingir un estado psicológico. Los actos, aunque insinceros, se llevan a cabo.

7. La intensidad de las condiciones de sinceridad se relaciona igualmente con el estado psicológico del hablante, aunque desde el punto de vista de su intensidad. No posee la misma intensidad el estado psicológico que lleva a implorar que el que lleva a suplicar, a pedir encarecidamente o a suplicar (Vanderveken 1985, 191). Del mismo modo, adverbios como sinceramente o fuertemente pueden reforzar la intensidad de las condiciones de sinceridad (Bourassa y Moulin 1998, 292). La intensidad puede venir también marcada o determinada por patrones de entonación (Vanderveken 1995, 1364). En algunos casos, la intensidad del estado psicológico y la del propósito ilocucionario van paralelas, pero en otros son independientes. Una persona con el mismo grado de deseo que otra puede suplicar mientras que la otra puede simplemente sugerir. Por tanto, no se puede deducir el grado de intensidad del estado psicológico del hablante por el tipo de acto que lleva a cabo.

Por último, Searle (1975, 60-61) plantea un problema a su teoría de los actos de habla: los actos de habla indirectos. Estos actos se producen cuando la fuerza ilocutiva que el hablante asocia a una determinada forma lingüística no es la prototípica, por ejemplo, expresar una orden mediante una oración interrogativa, como en la siguiente pregunta:

(52) ¿Quieres estar quieto? (contexto: una madre a su hijo)

En (52) obviamente, la madre no le está preguntando al niño "si su deseo es estar quieto". Aunque aparezca expresado en una oración interrogativa, le está ordenando "que se esté quieto". Estos actos de habla indirectos, con doble interpretación, tienen a colación la falta

de correspondencia en ciertos enunciados entre el contenido lingüístico expresado y el acto ilocutivo. Como el ejemplo anterior indica, el receptor entiende lo que el hablante dice a pesar de que esta relación no es siempre fija. Esto lleva a preguntarnos cuál es el factor que conduce al interlocutor a modificar la interpretación literal del enunciado o, lo que es lo mismo, qué hace que el niño, al oír la oración *¿Quieres estar quieto?*, pueda reconocer que lo que quiere su madre en realidad es que "se comporte".

Escandell Vidal (2013, 85) plantea dos posibles explicaciones a este problema. La primera según la propuesta por Gordon y G. Lakoff (1971) y estaría relacionada con las condiciones de sinceridad, esto es, que si el emisor (A) pide sinceramente al receptor (B) que haga una acción (R), entonces sucede que: i) A quiere que B haga R; ii) A supone que B puede hacer R; iii) A supone que B está dispuesto a hacer R; y iv) A supone que B no hará R si no se le pide que lo haga. Esto indica que existen cuatro formas diferentes de hacer la misma petición que se corresponden con cada una de las condiciones de sinceridad que acabamos de mencionar: i) *¿Quieres que te estés quieto?*; ii) *¿Puedes estar quieto?*; iii) *¿Te vas a estar quieto?*; y iv) *¿Quieres estar quieto?*

Searle (1975) rechaza esta explicación, ya que la clave para entender por qué el emisor pone de manifiesto la ambigüedad en el enunciado *¿Quieres estar quieto?* reside en una inferencia o deducción lógica con dos tipos de premisas. Por un lado, la información pragmática compartida por el emisor y el receptor sobre el contenido proposicional y las condiciones preparatorias y, por otro, la capacidad racional y psicológica del receptor, esto es, la condición de sinceridad (Pinker 2013, 26). Al realizar la inferencia con estas dos premisas a partir del contexto, el oyente extraerá la conclusión de que "se me está dando una orden" y rechaza que "se me está preguntando si me apetece estar quieto". Este ejemplo nos sirve para ver también que el hablante se comunica por medio de un enunciado distinto a lo expresado por el contenido propiamente lingüístico. Por lo tanto, el éxito del acto comunicativo depende en gran medida tanto de la información contextual como de la capacidad del interlocutor para comprender el mensaje.

Searle (1975) afirma que cuando un receptor oye la pregunta *¿Puedes pasarme la sal?* va a seguir el razonamiento: "me ha preguntado si puedo pasarle la sal". Es de suponer que ese enunciado responde a una intención. Y, por tanto, esa intención: a) no puede ser sobre mi habilidad o mi capacidad física para realizar dicha acción, porque ve que puedo hacerlo físicamente y que la sal está cerca; b) tampoco puede ser sobre la imposibilidad moral, porque no supone ningún ataque contra mi ética; y c) tampoco puede ser sobre mi imposibilidad social, porque no se trata de un acto ridículo o extraño. Por lo tanto, la pregunta acerca de la capacidad resulta innecesaria. Si sobre esta pregunta, *poder* en forma interrogativa en presente o en condicional se usa también en español para formular una petición. De ahí que el enunciado *¿Puedes pasarme la sal?* no construya una pregunta propiamente dicha, sino que se trata más bien de una petición.

La segunda explicación a los actos de habla indirectos es que la inferencia sobre, y que simplemente hay una relación convencional entre este tipo de preguntas con el verbo *poder* en presente o condicional, y una petición (Escandell Vidal 2013, 85). La inferencia en términos convencionales resulta innecesaria, porque solo existe una posibilidad: se puede argumentar también que los mecanismos de inferencia han sufrido procesos de institucionalización, o sea, se han constituido o lexicalizado en la lengua con un valor específico (Carriaga Page 2006, 29). Por ello la expresión *¿puedes?* funciona en español como una fórmula lexicalizada o institucionalizada para realizar una petición. No obstante, si el contexto fuera distinto, esto es, si una persona le pidiera ayuda a otra porque "la sal se encuentra en lo alto

de una estantería", aquí sí que quizás se le estaría preguntando al interlocutor acerca de su capacidad física para poder "pasar la sal". Por este motivo, un enunciado y su acto de habla no están unidos indisolublemente, porque, como vemos, los factores extralingüísticos o contextuales los pueden separar.

A pesar de estas dos explicaciones, la relacionada con las condiciones de sinceridad y la que estipula que la inferencia del enunciado sobre, todavía no se ha llegado a argumentos plenamente concluyentes. Lo que resulta indudable es que el contexto desempeña un papel fundamental para determinar el acto de habla, hasta tal punto que contribuye a definir con claridad su fuerza ilocutiva.

Actividad 14. Decide a qué tipo de acto de habla (asertivo, directivo, comisivo, expresivo o declarativo) corresponden los siguientes enunciados. Hay dos para cada categoría.

1. Te nombro presidente del comité.
2. Te prometo que limpiaré mi habitación.
3. Tengo veinte años.
4. Te digo que Juan va a llegar tarde.
5. ¿Qué bien que hejas venido!
6. Debes invitar a tu jefe a la fiesta de Navidad.
7. Te ocy la enhorabuena por tu ascenso.
8. Declaro al acusado inocente.
9. Estará encantado de acompañarte.
10. Te oido que llegues a tiempo.

➊ Ahora crea tú un enunciado para cada tipo de acto de habla.

➋ Todos los siguientes actos son asertivos. ¿Qué pone de manifiesto la diferencia de cada enunciado desde el punto de vista del hablante?

1. Ocy que Juan va a llegar tarde.
2. Te oigo que Juan va a llegar tarde.
3. Te aseguro que Juan va a llegar tarde.
4. Estoy convencido de que Juan va a llegar tarde.

➌ Actividad 15. En "A Classification of Illocutionary Acts", Searle (1976) propuso sus cinco tipos de actos de habla a partir de lo postulado anteriormente por Austin (1962a). Consulta el documento y explica qué le impulsó a ampliar la investigación anterior.

2.2.2. Las máximas conversacionales de Grice

Herbert Paul Grice (1988, 1975, 1989) desarrolló sus teorías desde el ámbito de la filosofía del lenguaje. En ellas estipuló que la naturaleza de las reglas de la conducta conversacional es de suma importancia para determinar el contenido de los enunciados emitidos durante la comunicación. Grice (1989) propone el concepto de implicatura como información que el hablante manifiesta hacia su interlocutor, que "da a entender" y que, por tanto, no expresa de manera explícita. Grice distingue entre implicaturas convencionales, que expresan el significado conversacional o previamente establecido y en lo que están de acuerdo las partes,

o sea, "lo que dicen las palabras", e implicaturas no convencionales o conversacionales, que expresan "el significado intencional", esto es, el significado transmitido de manera indirecta a través de los enunciados convencionales.

En los casos en que el significado convencional de las palabras basta para realizar inferencias y sacar conclusiones acerca de lo que se dice, utilizamos implicaturas convencionales. Si alguien dice *Comeré alfajores aunque no me gusten*, deducimos que el hablante manifiesta cierto "hassío" por el valor conativo de *comer*; en realidad, el valor de los dos enunciados es conjuntivo, es decir, el significado de los dos enunciados es cierto: "no le gustan los alfajores", pero "le las va a comer". Sin embargo, para captar el significado indirecto, el oyente debe realizar una serie de inferencias a modo de deducciones lógicas que, como acabamos de indicar, Grice (1975, 1989) llama implicaturas conversacionales. De este modo, el significado de lo que dice el hablante se puede dividir a grandes rasgos en "lo que se dice" y en "lo que se quiere decir", esto es, la diferencia en inglés entre *saying* e *implicating* (Grice 1975, 1989). Veamos el siguiente ejemplo:

- (33) A: No encuentro el chocolate que compré ayer.
B: Juan ha estado aquí.

A partir de la respuesta de B, Juan ha estado aquí, el hablante A llegará a modo de deducción lógica a la implicatura no convencional o conversacional de que posiblemente "Juan se ha comido el chocolate". Para Grice (1975), las implicaturas conversacionales poseen tres propiedades principales. En primer lugar, y como ya hablamos apuntado, poseen un significado no convencional que se vehicula de manera indirecta, o sea, la oración Juan ha estado aquí no significa de manera literal que "Juan se ha comido el chocolate", sino "el hecho de que Juan ha estado aquí". En segundo lugar, son deducibles, de ahí que A deba deducir o calcular que, a partir de lo que dice B, "Posiblemente Juan se haya comido el chocolate". Y, en tercer lugar, son anulables, porque el hablante puede anular o revocar la implicatura conversacional. Por ejemplo, B hubiera podido decir, Juan ha estado aquí pero no se lo ha comido. De esta manera, el hablante A no habría tendido que establecer ninguna deducción lógica de lo expresado por B y la implicatura conversacional "Juan se ha comido el chocolate" habría quedado anulada o cancelada.

Una característica que distingue a las implicaturas de cualquier otro tipo de inferencia es el hecho de que la implicatura es intencional, es decir, el hablante quiere que su interlocutor reconozca esa implicatura e infiera el significado. Las implicaturas constituyen una transacción deliberada e intencional de información. Emplean como medio de transmisión tanto el significado natural de las expresiones como nuestro conocimiento del mundo, el cual resulta imprescindible para entender la finalidad del acto comunicativo.

Las implicaturas conversacionales se enmarcan en la actitud cooperativa del hablante durante la comunicación. Cuando accedemos a una conversación, deseamos implícitamente que nuestro interlocutor capte nuestra intención comunicativa, lo que queremos decir o poner de manifiesto, y no solamente lo que expresamos en términos lingüísticos. Si es así, se considera una conversación exitosa, para lo que se necesita que haya voluntad de cooperación entre los dos interlocutores. Esto se traduce en el cumplimiento de una serie de normas conversacionales que forman parte de una especie de "ética conversacional". Según Grice (1975, 45), entre los hablantes existe un acuerdo tácito de colaboración durante el acto comunicativo que se denomina principio de cooperación, *cooperative principle* en inglés. Grice formula su principio de cooperación en estas palabras:

Make your conversational contribution what is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged. (Grice 1989, 26).

Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado (traducción de Escandell Vidal 2013, 80).

El principio de cooperación no es normativo, y supone una condición de racionalidad básica para que el discurso sea inteligible y tenga sentido. Tanto el hablante como el oyente son conscientes de este principio de cooperación, y el oyente espera que el hablante lo cumpla. Sin embargo, si el hablante no lo respeta, el oyente no pensará que su interlocutor está incumpliendo dicho principio, sino que deducirá que el hablante quiere decir otra cosa y el oyente tendrá que llegar a deducir una implicatura conversacional. El principio de cooperación formulado por Grice se compone de cuatro máximas a modo de categorías (1975, 45-47): máxima de cantidad, máxima de cualidad, máxima de relación y máxima de manera o modalidad. Tres de ellas constan además de submáximas.

Tabla 5.4 Máximas de Grice

Máxima de cantidad
Está relacionado con la cantidad de información que se proporciona en la conversación. Consta de las siguientes máximas: 1. Haga que su contribución sea todo lo informativa que requiera el propósito de la conversación. 2. No haga que su contribución sea más informativa de lo necesario.
Máxima de cualidad
Consta de una submáxima: 1. Haga que su contribución sea verdadera. Específicamente: 1. No diga nada que considere falso. 2. No diga nada de lo que no tenga pruebas suficientes.
Máxima de relación
Consta de una única máxima: 1. Sea relevante, es decir, pertinente.
Máxima de manera
Consta de una submáxima: 1. Sea claro. Y se ve complementada por las siguientes: 1. Evite la oscuridad de expresión. 2. Evite la ambigüedad. 3. Sea breve. 4. Sea ordenado.

Reproducido de Escandell Vidal 2013: 51.

Como ya indicamos, el principio de cooperación no es normativo, por lo que los hablantes pueden decidir incumplir o transgredir las máximas conversacionales en función de sus objetivos comunicativos y la comunicación seguirá siendo posible (Grice 1975, 49).

De hecho, las máximas se transgreden deliberadamente con fines comunicativos concretos: estilísticos o retóricos, o con algunos comportamientos lingüísticos, como en el caso de la ironía o del humor, tal y como veremos más adelante en el capítulo. El incumplimiento de las máximas contribuye al buen funcionamiento del acto comunicativo y forman parte del mismo. Si siempre respetáramos el principio de cooperación y las cuatro máximas, la comunicación resultaría bastante monótona porque quedaría sujeta a una serie de comportamientos constantes durante el acto comunicativo. Por ejemplo, las tautologías son fórmulas verdaderas en todo mundo posible, pero constituyen una transgresión de la máxima de cantidad por no resultar informativas. Así, un enunciado como un premio es un premio no aporta nada nuevo a la conversación, incumpliendo de esta forma la máxima de cantidad. Sin embargo, si oímos un enunciado como este en un determinado contexto, no pensáramos que se trata de un hecho que no aporta información, sino que le daríamos a la oración una interpretación distinta, tal y como se puede apreciar en el siguiente intercambio comunicativo:

- (54) A: Me habría gustado ganar el primer premio en lugar del tercero.
B: Bueno, un premio es un premio.

Entre las transgresiones de la máxima de cantidad encontramos figuras retóricas como la metáfora o la ironía, las cuales están presentes, por ejemplo, en los textos literarios y en las que la contribución no tiene por qué ser verdadera. En este fragmento del capítulo tercero de un clásico de la literatura hispánica, *El Quixote* (1605), de Francisco de Quevedo, podemos observar un ejemplo de ironía:

- (55) "Conviene una comedia eterna, sin principio ni fin".

En la cita de (55) se nos presenta un juego lingüístico al emplear el adjetivo *eterna*, ya que, aunque pueda parecer que "se trata de una comedia muy copiosa que no tiene fin", en realidad se da a entender lo contrario de lo que se dice, pues al afirmar que "no tenía principio", su significado es que "no hubo tal comedia". Como ya hemos explicado en la sección sobre semántica, las metáforas aparecen con frecuencia en el lenguaje literario, pero su uso es también habitual en los textos periodísticos o en la lengua cotidiana. Así, a la que fuera primera ministra del Reino Unido, Margaret Thatcher, se la llamaba metafóricamente en el lenguaje periodístico la *arma de hierro*, para describir su tenacidad, carácter y falta de sensibilidad.

Uno de los ejemplos más conocidos de Gritte (1989, 33) sobre el incumplimiento de las máximas es el de la carta de recomendación. Un profesor tiene que escribir una recomendación para un estudiante que quiere trabajar como instructor de física. Sin embargo, este estudiante, el Sr. X, no es uno de los alumnos más brillantes. En lugar de negarse a redactar la carta, el profesor acepta escribirla, pero el texto dice: "Estimado señor: el dominio de la lengua que posee el Sr. X es excelente, y su asistencia a clase ha sido regular a lo largo del año...". No hay duda de que tanto las habilidades lingüísticas como la regularidad en su asistencia a clase son cualidades positivas para un profesor, pero ¿cuáles son las implicaturas que podemos extraer de esta carta? Puesto que se trata de una tipología textual concreta, el autor de la carta no quiere enfatizar las características negativas del Sr. X, por eso se centra en las positivas. Sin embargo, a pesar de que no quiere incumplir la máxima de cantidad y con ello mentir, la no referencia a los conocimientos sobre filosofía del Sr. X supone un claro incumplimiento de la máxima de cantidad, lo cual da lugar a una importante implicatura que los lectores de la carta podrán comprender: el Sr. X no es un gran filósofo. Veamos

entonces que el autor de la carta tiene que elegir entre mentir y faltar así a la máxima de cantidad, u ocultar información y resaltar otras cualidades del candidato, incumpliendo así la máxima de cantidad.

La máxima de manera o modalidad se incumple cuando, por ejemplo, el hablante hace un circunloquio al hablar, es decir, da muchos rodeos durante su intervención y proporciona demasiada información o detalles a la hora de explicar algo, faltando así a la submáxima de brevedad. Sin embargo, cuando estas indicaciones son para un asunto que no resulta trivial, puede resultar necesario proporcionar instrucciones que sean minuciosas y detalladas.

Actividad 16. Deduce las implicaturas conversacionales que se pueden inferir de los siguientes enunciados.

Modelo: Hoy no puedo ir al cine, no cobro hasta el jueves. → ¿Me invitas al cine?

1. ¿A una amiga en un probador de una tienda? ¿Te has probado el otro vestido?
2. No hay mucha gente en ese restaurante, ¿no?
3. ¿Como voy a ir andando al trabajo con esta lluvia?
4. Anoche vi a María cenando con la vecina del quinto.
5. Hace mucho frío en esta casa.

Actividad 17. Explica cuál es la principal máxima que se incumple en las siguientes situaciones. Justifica tu respuesta.

Modelo: A: ¿En qué parte de Francia está Marsella?

B: En algún punto al sur del país.

→ Se incumple la máxima de cantidad. La contribución que hace el hablante no es lo suficientemente informativa.

1. A: Estoy sin gasolina.
B: Hay una gasolinera por aquí.
2. A: ¿Qué hora es?
B: Están dando *Modern Family* en la televisión.
3. A: Igual me pongo a leer un rato.
B: Ha sonado el teléfono dos veces.
4. A: ¿Me queda bien este vestido?
B: Bueno... ¿y si te pruebas ese?
5. La señora María emitió una serie de sonidos parecidos a una partitura de las que compuso el compositor italiano Giuseppe Verdi.
6. A: ¿Qué guapo es David?
B: Sí... es muy simpático.

2.2.3. La teoría de la relevancia de Sperber y Wilson

Otro de los modelos fundamentales en el estudio de la pragmática durante el siglo XX es el desarrollado por Dan Sperber y Deirdre Wilson (1986/1995) y que se conoce como la teoría de la relevancia. La diferencia con los postulados anteriores reside en que esta teoría propone explicar los factores que operan en la comunicación a partir de componentes

extralingüísticos o cognitivos que, además, tienen en cuenta el contexto común o mutuo de los hablantes respecto a la "relevancia" de un enunciado, hecho pragmático que esta teoría considera esencial para la comunicación. Por este motivo, concedemos atención al hablante, porque presuponemos que su enunciación es relevante. Sin embargo, gran parte del éxito del acto comunicativo depende del oyente y del conocimiento previo que este tenga del contexto. De ahí que esta teoría también preste especial atención al contexto común o información compartida por emisor y receptor.

Al analizar los postulados de Grice sobre las implicaturas conversacionales, hemos explicado que la selección de la intención comunicativa exige un proceso inferencial deductivo que, como todo razonamiento, tiene unas premisas derivadas de unos supuestos que aporta el contexto. Ahora bien, esa información contextual que actúa como premisa del razonamiento es enormemente plural y variada porque está en continua modificación. En una conversación vamos cambiando nuestras presuposiciones, y como se producen numerosas premisas en su desarrollo, hay que seleccionar algunas, lo que implica también un razonamiento. Veamos el siguiente ejemplo:

- (56) A: ¿Por qué no vamos al teatro esta tarde?
B: La obra termina a las 5:00.

En (56) el hablante A invita al interlocutor B al teatro, ¿Por qué no vamos al teatro esta tarde?, y la respuesta que recibe de B es La obra termina a las 5:00. Esta respuesta solamente será relevante o pertinente si hay un contexto común o compartido entre el hablante y su interlocutor, en el que A sabe que B tiene una cita a las 4:30 y, por eso, no puede ir al teatro. Si A desconoce esta información, B tendrá que explicar en su respuesta la razón por la cual no le viene bien asistir a la representación teatral. Por lo tanto, se debe crear un subconjunto de supuestos que sean relevantes para realizar la inferencia. La creación de este subconjunto de supuestos relevantes vinculado a la información compartida entre los participantes del acto comunicativo es, a grandes rasgos, el eje central de la teoría de la relevancia.

Sperber y Wilson (1986/1995) parten del supuesto de que toda comunicación activa dos tipos de mecanismos: por un lado, el de codificación y descodificación, conocer el código y sistema de una lengua; por otro, el de ostensión e inferencia, conocer los factores situacionales y culturales u otro tipo de información extralingüística que rodea al contexto de la comunicación. Los siguientes ejemplos muestran cómo operan estos dos tipos de mecanismos:

- (57) Tengo hambre.

Codificación → el hablante pone de manifiesto un contenido en un código lingüístico o lengua determinada
Descodificación → el oyente que conoce la lengua recupera el contenido lingüístico del mensaje

- (58) Tengo sueño.

Ostensión → intención del hablante de comunicar algo
Inferencia → proceso que hace posible interpretar la intención del hablante en un contexto determinado
Contexto A (en una fiesta): Tengo sueño. → "vamosos ya a casa"
Contexto B (en un avión): Tengo sueño. → "no me des conversación, quiero dormir"

En (57) el proceso de codificación y descodificación se centra en el contenido lingüístico sin considerar otros aspectos extralingüísticos relacionados con el momento de la enunciación. En (58), en cambio, la información extralingüística obtenida a partir de cada uno de los contextos ante el mismo enunciado es la que le permite al oyente inferir o interpretar la intención del hablante.

La comunicación incluye ambos procedimientos, lo cual hace posible producir mensajes o interpretarlos a partir de un modelo convencional (codificación/descodificación) o no convencional (ostensión/inferencia). Ambos modelos se combinan porque en su conjunto refuerzan la eficacia comunicativa. El convencional corresponde al uso del código, el uso de la lengua, etc., y el no convencional sería llamar la atención del oyente mostrando algo que actúa como estímulo, gestos, una mirada, etc., de modo que el receptor debe deducir el contenido que se le quiere comunicar. En toda comunicación ostensivo-inferencial se utilizan estímulos y dichos estímulos pueden estar o no convencionalmente asociados a un mensaje concreto. Si lo están, basta con utilizar el código correspondiente, pero si no lo están, para que su significado se entienda es necesario que la persona a la que se dirige sea capaz de comprender esos estímulos, en primer lugar como intencionados, en segundo lugar como dirigidos hacia ella, y en tercer lugar que los entienda como orientados a captar su atención. Observemos el siguiente ejemplo:

- (59) 1. Un niño acompañado de su hermana contempla el escaparate de una pastelería.
→ se detiene ante el escaparate de manera intencionada
2. El niño se frota la barriga mientras mira el escaparate y saca la lengua
→ realiza gestos para que su interlocutor los vea
3. El niño exclama: ¡ham!
→ capta la atención de su interlocutor con una onomatopeya que significa "saboroso"

En (59) vemos que al destinatario, la hermana del niño, le corresponde deducir dos elementos del estímulo o mensaje: primero la proposición, o información que se le señala, y segundo, la intención con la que se señala esa información. El reconocimiento de que detrás de la ostensión o muestra de estímulo hay una intención es una condición necesaria para interpretarla adecuadamente. Así, en (59) la hermana del niño concluye que su hermano tiene hambre y que quiere un pastel. Si detrás de un estímulo no se aprecia una intención clara de que se manifiesta algo, es decir, si el niño simplemente hubiera contemplado el escaparate durante unos minutos, es bastante probable que dicho estímulo se hubiera ignorado.

Este proceso inferencial de la comunicación que permite interpretar la intención del hablante en un contexto determinado es de suma importancia en la teoría de la relevancia. Dentro de este modelo, una inferencia es un razonamiento, un procedimiento lógico que nos obliga a aceptar un supuesto o representación mental consciente que llamamos conclusión, sobre la base de la verdad de otros supuestos previos y conscientes a los que llamamos premisas y que nos permiten llegar a dicha conclusión. Un enunciado es un supuesto que constituye lo que solemos llamar una creencia, un hecho generalizado que uno cree verdadero. Los estados mentales se construyen a partir de creencias. En el proceso inferencial o deductivo de la comunicación dan intervención las leyes lógicas, pero también, y con más peso, otros factores, como las restricciones concretas sobre la naturaleza de los supuestos que actúan como premisas y sobre la confirmación de estos supuestos.

Sin embargo, como muestran los ejemplos anteriores, la confluencia de componentes extralingüísticos y cognitivos hace que el proceso de inferencia no siempre resulte sencillo. El proceso inferencial trata de averiguar la "verdadera intención comunicativa" durante la enunciación, pero esa verdad no se puede deducir como si fuese una verdad física que se puede comprobar en su totalidad. El interlocutor no posee una certeza absoluta sobre la auténtica intención del hablante, sino que la "supone", esto es, recurre mentalmente a la fórmula "yo creo que me quiere decir que...". El receptor constituye su razonamiento sobre una verdad probable y no sobre una verdad necesaria. Por lo tanto, es importante la habilidad en los supuestos que actúan como premisas, porque no todos los supuestos son igualmente verdaderos. En otras palabras, en el razonamiento comunicativo la verdad es una cuestión de grado. Si dos supuestos no encajan bien entre sí son incompatibles y, en ese caso, hacemos una selección entre los supuestos, dado que como norma general nos decantaremos por el más probable, es decir, el que ofrezca más garantías de seguridad. Según Sperber y Wilson, es imprescindible evaluar la fiabilidad de un supuesto y, para ello, hay que acudir a su fuente e historia. Poseen más fuerza los supuestos que se ajustan a la experiencia del destinatario, los que afirma una persona con autoridad digna de crédito y los que no se desmienten. Tienen menos fuerza los rumores o los comentarios anónimos. Sin embargo, un aspecto significativo es que el peso de los supuestos es enormemente variable, es decir, que nuestras creencias van cambiando a lo largo del tiempo.

Como hemos explicado, la función del mecanismo deductivo consiste en procesar automáticamente las implicaciones y extraer conclusiones de cualquier información nueva a partir de los supuestos que se poseen, que actúan como premisas, y que de manera amplia y genérica Sperber y Wilson denominan contexto. Las conclusiones obtenidas son los efectos contextuales, porque funcionan como conclusiones que modifican el contexto, bien reforzándolo, bien debilitándolo, o incluso entrando en conflicto o en contradicción con él. Estos efectos contextuales son los que hacen que una información sea relevante. No obstante, en ocasiones, la información emitida no produce ninguno de esos efectos, por lo que decimos que es irrelevante (Exandell Vidal 2013, 118-120), tal y como advertimos en el siguiente ejemplo:

- (60) A: ¿Por qué no vas a comprar las entradas para ir al teatro?
B: Tengo ganas de que lleguen las vacaciones.

En (60), la aportación de información que hace el hablante B no está relacionada con los supuestos existentes y se aleja del contexto comunicativo. Por esta razón, lo que dice B se considera irrelevante porque no produce ningún efecto contextual. Este "disfrazamiento comunicativo" es el que se aprecia en fenómenos como las respuestas anómalas, la ironía y el humor. Sin embargo, en el próximo ejemplo podemos ver cómo funcionaría la misma situación en la que sí se produce un enunciado relevante:

- (61) A: ¿Por qué no vas a comprar las entradas para ir al teatro?
B: No me pagan hasta la semana que viene.

En (61) la teoría de la relevancia indicaría que el enunciado de B es relevante. El hablante A es capaz de inferir con un mínimo esfuerzo de procesamiento que B no puede comprar las entradas porque "no tiene dinero suficiente". A modo de resumen podemos decir que en nuestro entorno cognitivo operan tres tipos principales de información. Primero, está la

información accesible que no requiere esfuerzo de procesamiento. Segundo, tenemos información totalmente desconectada que exige demasiado esfuerzo de procesamiento. Tercero, se halla la información más relevante para la comunicación. Esta información es nueva, pero se conecta de algún modo con la que ya tenemos, por lo que produce a su vez más información nueva. El concepto de relevancia, por lo tanto, depende del coste y beneficio que supone el acto comunicativo, ya que en el intercambio conversacional se involucran tanto el efecto cognoscitivo como el efecto de procesamiento que conlleva. Así, un enunciado relevante es aquel que cuando produce efectos cognoscitivos conlleva poco esfuerzo de procesamiento o de interpretación.

Actividad 18. Explica las siguientes situaciones desde la óptica de la teoría de la relevancia.

- Modelo: A: Estoy sin gasolina.
B: Hay una gasolinera a dos manzanas.
→ La respuesta es pertinente porque el interlocutor, con poco esfuerzo cognoscitivo, puede deducir que hay una gasolinera cerca y que está abierta.
1. ¿Qué breve ha sido la película (dicho por alguien que acaba de despertarse a final de una película de tres horas).
 2. ¿Ese señor Martínez escribió toda una tesis doctoral en una servilleta.
 3. A: ¿Vámonos a cine?
B: Mañana tengo un examen.
 4. ¿No tienes frío? (dicho por una persona que está sentada en el sofá de casa de un amigo).
 5. A: El automóvil no arranca. Se ha quedado sin batería.
B: ¿Levas los cables en el maletero?
 6. A: ¿Vamos de compras?
B: Cobro el viernes.

3. El estudio de la cortesía lingüística

La cortesía se ha estudiado en el ámbito de la sociolingüística, la psicología social del lenguaje, la psicolingüística, la antropología y en el que aquí nos ocupa, el de la pragmática. Se entiende por cortesía un conjunto de normas sociales que se establece en cada sociedad y que regula el comportamiento de sus habitantes. Si estos se ajustan a las reglas, son corteses, y, si no se ajustan, son descorteses. La cortesía lingüística representa una estrategia conversacional de la que disponen los hablantes y que les permite evitar conflictos y mantener buenas relaciones. Las teorías tradicionales sobre cortesía lingüística (R. Lakoff 1973; Brown y Levinson 1978/1987; Leech 1983) han tomado como punto de partida el principio de cooperación de Grice y la teoría de los actos de habla. Trabajos más recientes como los de Gino Eelen (2001), Sara Mills (2003) o Richard Watts (2003) introducen una nueva perspectiva al notar que existen diferencias entre culturas, e incluso dentro de una misma cultura. Los hablantes poseen distintos niveles acerca de lo que es o no es cortés, por lo que el papel del oyente pasa a adquirir vital importancia. No podemos limitarnos a estudiar

solamente la perspectiva del hablante, debido a que la cortesía lingüística constituye parte de una negociación entre el hablante y su interlocutor.

Las siguientes secciones plantean distintos modos de analizar la cortesía lingüística. Primero, repasaremos las reglas de cortesía de Robin Lakoff (1973) y presentaremos la tipología de las estrategias de cortesía de Henk Havestrate (1988). Después estudiaremos las maneras de proteger la imagen pública según las teorías de Penelope Brown y Stephen C. Levinson (1978/1987). Y, por último, concluiremos con algunas consideraciones sobre la ampliación del modelo griecano de Alexandra Kallia (2004) con respecto a la máxima de cortesía.

3.1. Las reglas de cortesía

Aunque la obra de R. Lakoff que presenta su modelo de cortesía data de 1973, en un trabajo más reciente el mismo autor define la cortesía como "un sistema de relaciones interpersonales para facilitar la interacción, minimizando el potencial de conflicto y confrontación inherente al lenguaje humano" (R. Lakoff 1990, 34). Para su teoría de 1973, R. Lakoff se basa en el modelo de Grice y lo adapta para incluir la cortesía lingüística. De hecho, reduce las máximas a dos: "sea claro" y "sea cortés", pues la primera de las máximas resumiría ya las cuatro máximas de Grice. Su visión de la cortesía es la ausencia de conflicto en una interacción. Hablante y oyente han de ser capaces de satisfacer sus necesidades e intereses, empleando estrategias de cortesía para mantener la armonía y la cohesión como parte de la interacción social que se produce durante el intercambio comunicativo.

En su obra de 1990, R. Lakoff aborda además el tema de las diferencias culturales y propone tres estrategias de cortesía presentes en las interacciones sociales, que pueden variar en función de la cultura: la distancia, la deferencia y la camaradería. La distancia, un componente planteado anteriormente por la proxémica desde una perspectiva física (Hall 1963), es lo que habitualmente denominamos un comportamiento cortés basado en el empleo de expresiones impersonales y no imperativas. La deferencia es una estrategia que ofrece opciones al interlocutor y que, de algún modo, muestra indecisión. Por último, la camaradería se identificaría, por ejemplo, con que los interlocutores quieran ser vistos como afables y amistosos, y un tipo de cortesía en el que los niveles de informalidad e intimidad en la interacción son bastante altos. Estas tres estrategias de cortesía conforman las tres submáximas de "sea cortés": no se imponga, ofrezca opciones; refuerce los lazos de camaradería, y haga sentir bien a su interlocutor.

3.2. Una tipología de las estrategias de cortesía

A partir de la tipología de estrategias de cortesía de Havestrate (1988), se distinguen tres tipos de cortesía. En primer lugar, la cortesía no verbal, que Havestrate llama "no comunicativa", y que corresponde a normas de conducta o de etiqueta, como "abrir la puerta" o "dejar pasar a una persona mayor". En segundo lugar, la cortesía de categorías funcionales posee carácter sociocultural, como, por ejemplo, "hablar para evitar el silencio en un ascensor" o "no interrumpir a una persona mientras habla". Estas acciones sirven para regular tanto la interacción comunicativa como la interacción metacognitiva, que comprende tres tipos de actos: los cortesíes, los descortesíes y los no cortesíes. Entre los actos cortesíes se hallan acciones como dar las gracias o disculparse; se consideran actos descortesíes amenazar o insultar, y actos no cortesíes son actos neutros, como pueden ser las aseveraciones o las indicaciones. En tercer lugar, la cortesía de categorías formales opera a un nivel

pragmalingüístico y se fundamenta en un análisis de los actos de habla. Así, los actos no cortesíes pueden variar según factores como el tono de voz, el uso de diminutivos, la elección de pronombres personales en el discurso, la realización de actos de habla indirectos en lugar de directos, el uso de figuras retóricas, etc.

3.3. La imagen pública

En su estudio de la cortesía lingüística, Brown y Levinson (1978/1987) aplican el concepto de imagen pública, procedente del término *face* del inglés e introducido previamente por Erving Goffman (1956, 1959, 1967) en el ámbito de la sociología, a partir de la existencia de principios universales en relación con el comportamiento social de los seres humanos. Para Brown y Levinson (1978/1987), cada individuo posee una serie de creencias sobre la imagen pública que ostenta como parte de la sociedad, la cual puede ser positiva o negativa, y la cortesía es una forma de proteger dicha imagen. La imagen positiva (*positive face*) es la imagen que cada individuo tiene de sí mismo y que aspira a ser respaldada por los demás, es decir, la necesidad de un individuo de sentirse apreciado. Por otro lado, la imagen negativa (*negative face*) es el deseo de cada individuo de que su imagen no se vea dañada por otros. Durante el intercambio comunicativo, los hablantes intentan mantener un equilibrio para que la imagen de una persona no se vea alterada. No obstante, el estudio de Brown y Levinson demuestra que hay actos que pueden amenazar la imagen de una persona, conocidos en inglés como *Face Threatening Acts* (FTAs), y que incluyen diversas acciones de nuestra vida cotidiana: acusaciones, amenazas, aserciones, avisos, consejos, críticas, cumplidos, desacuerdos, insultos, órdenes, peticiones, promesas, rechazo a una invitación, etc. Veamos las siguientes situaciones comunicativas:

(62) – Te invito a cenar esta noche.

– No.

(63) – Te invito a cenar esta noche.

– No puedo, es que tengo que estudiar.

(64) – Te invito a cenar esta noche.

– Te lo agradezco, es todo un detalle por tu parte, pero juzgamente hoy no puedo.

Esos ejemplos presentan tres posibles opciones para rechazar una invitación. Por un lado, se puede realizar un acto que amenaza la imagen de manera directa y efectiva (62). Por otro, se puede disponer una estrategia para atenuar o suavizar el lenguaje, por ejemplo, justificando el porqué del rechazo para que resulte menos violento para el interlocutor (63). Por último, se puede aplicar una estrategia para evadir la realización del acto amenazante y maximizar la imagen positiva del interlocutor (64). Este último acto es el más cortés de los tres, es decir, es la mejor opción si se quiere preservar la imagen pública de un individuo. Cuando una persona siente que su imagen se ve amenazada, se puede optar por esta posibilidad, y los hablantes pueden complementar o reforzar el acto comunicativo y el mensaje con gestos corporales o faciales.

Como acabamos de ver, los hablantes pueden optar por desarrollar un acto comunicativo amenazante de un modo más suave. Esta opción permite también proteger la imagen del hablante mediante el uso de expresiones ambiguas o indirectas. Por ejemplo, si estamos en una cafetería con un amigo y nos damos cuenta de que no llevamos dinero, podemos utilizar expresiones como:

- (65) ¡Vaya! Creo que me he dejado la cartera en casa. ¿Podrías prestarme dinero para el café?
- (66) Lo siento, pero creo que me he dejado la cartera en casa. ¿Podrías prestarme dinero para el café?

Podemos, por tanto, emplear estrategias que ayuden a maximizar la imagen positiva de nuestro interlocutor, como en (65), al mostrar cierta decepción, o mediante una disculpa, como en (66), y que ayuden a suavizar el acto comunicativo. Por último, podríamos usar la estrategia unnes cortes de todas a partir de un acto de habla directo:

- (67) ¡Péstame dinero! ¡Péstame el café!

Esta manera de realizar el acto que amenaza la imagen es la más directa, aunque, como se indica en (67), resultaría quizás un tanto agresiva. No obstante, respetaría las máximas del principio de cooperación, cantidad (que la contribución sea informativa), cualidad (que sea verdadera), relación (que sea relevante) y manera o modalidad (que sea clara).

3.4. Sobre la máxima de cortesía

La cortesía no deja de ser lo que se espera de todo individuo que forma parte de una sociedad, esto es, una serie de normas que hay que respetar para no romper los esquemas de la cortesía verbal (Kallia 2004). Sin embargo, los hablantes pueden llevar a cabo más acciones de las que se esperan de ellos, y pueden transmitir implicaturas de cortesía que transformen las relaciones sociales entre los hablantes. Con el principio de cooperación de Grice como punto de partida, Kallia (2004) sostiene que ciertos usos de la cortesía lingüística producen implicaturas, es decir, el hablante tiene la intención de transmitir un mensaje a su interlocutor, y este infiere que la intención del hablante era la de ser cortés a través de su enunciado. Por ejemplo, si después de preparar un café vemos que nos ha quedado demasiado fuerte y lo admitimos, nuestro interlocutor puede decirnos algo como *No, a mí me gusta así*. En este caso puede que el interlocutor esté diciendo la verdad, pero también es posible que simplemente esté intentando ser amable.

El propio Grice (1983, 1989, 28) señaló la existencia de otras máximas conversacionales, estéticas, sociales y morales, entre ellas "sea cortés", que, según sus teorías, también pueden producir implicaturas. Sin embargo, fue Geoffrey Leech (1983, 81) quien dio a la cortesía estatus de principio, ya que minimiza la expresión de creencias descorreses o, en su versión positiva, maximiza la expresión de creencias corteses. Las máximas de este principio son: tacto, aprobación, compasión, generosidad, modestia y acuerdo. Leech (1983, 81) menciona la imposibilidad de reconciliar el principio de cooperación de Grice y su principio de cortesía, esto es, un hablante no puede seguir uno sin incumplir el otro, de ahí que Leech hable de un principio de cortesía (1983, 79-103), que asegura que los hablantes minimizan la expresión de actos descorreses y maximizan la de creencias corteses. Para ello, Leech contrasta los siguientes ejemplos a modo de escala en cuyo uso se puede apreciar una graduación de los enunciados menos corteses y más directos a los más corteses o menos directos en una misma situación comunicativa:

- (68) Answer the phone.
I want you to answer the phone.
Will you answer the phone?

- Can you answer the phone?
Would you mind answering the phone?
Could you possibly answer the phone? (Leech 1983, 138)

Más recientemente, Kallia (2004, 161) propone ampliar el principio de cooperación añadiéndole la máxima de cortesía. De acuerdo con esta idea, la cortesía es tan necesaria para ser cooperante como lo es ser relevante o ser sincero. Por lo tanto, esta máxima de cortesía quedaría formulada así:

Máxima de cortesía

Sea apropiadamente cortés tanto en la forma (el cómo) como en el contenido (el qué).

Submáxima 1: no sea más cortés de lo necesario.

Submáxima 2: no sea menos cortés de lo necesario.

Esta máxima formaría parte del principio de cooperación y, por ello, su incumplimiento también produce implicaturas. La segunda submáxima puede parecer un tanto lógica, "si no se es tan cortés como impone la norma social, se está siendo descorres". La primera, por su parte, puede parecer un tanto llamativa, "no sea más cortés de lo necesario". Sin embargo, esta submáxima se ocupa también de la ironía, tema que se abordó en la siguiente sección. Hay ocasiones en las que un enunciado puede parecer excesivamente cortés, pero, al enterlo, el hablante espera que su interlocutor sea capaz de inferir la implicatura, o sea, que comprenda que lo que quiere decir es "algo distinto", que incluso puede ser lo opuesto de lo que en realidad está diciendo. Por ejemplo, en el contexto comunicativo del siguiente diálogo entre una pareja sobre el desorden que hay en la cocina:

- (69) A: Siento haber manchado tantas cosas... quizás utilice demasiadas cacerolas.
B: No te preocupes, cariño, si me encanta limpiar todo lo que ensucias.

En (69) comprobamos que la respuesta incumple o transgrede la máxima de cortesía. El enunciado se formula de manera extremadamente cortés para manifestar una secuencia de carácter irónico respecto al contexto de la comunicación. Al enterlo, el hablante espera que su interlocutor note que, en realidad, "le molesta todo lo que va a tener que limpiar" y, por lo tanto, espera que sea capaz de interpretar la implicatura conversacional y el mensaje irónico de la oración de B. Por ello, los diferentes modelos teóricos sobre cortesía que hemos expuesto revelan la confluencia de aspectos no solamente lingüísticos, sino también sociológicos y psicológicos en relación con la comunicación.

Actividad 19. En la siguiente situación comunicativa, la persona A ha de salvaguardar la imagen pública de B y la suya propia. ¿Qué podría decir para conseguirlo?

Situación comunicativa A: Dos amigos se encuentran por la calle después de mucho tiempo:

- A: ¡Paula! No sabía que estabas embarazada!
B: No, no lo estoy.

Situación comunicativa B: Dos antiguos compañeros de trabajo conocen en un restaurante:

- A: ¡Pacot! ¿Eres tú?
B: ¿Qué ra, Miguel?
A: ¡Muy bien! ¿Aún sigues trabajando en el mismo banco y ganando tanto dinero?
B: No, la verdad es que deshicieron a toda la plantilla por la crisis.

Actividad 20. En los siguientes intercambios comunicativos entre un anglohabiente y un hispanohablante se produce un malentendido cultural por un error en el uso de la cortesía. Explicalos con tus propias palabras.

Situación comunicativa A (Al final de una conversación telefónica):

- OK, see you later. ("Te veo luego")
B: Bueno, ¿a qué hora?
A: 11:11?

Situación comunicativa B (Dos colegas en el pasillo de la oficina minutos antes de una reunión):

- A: How are you?
B: Er, más o menos. Mi esposa sigue enfadada conmigo, mi hijo mayor se va todas las noches de juerga hasta las tantas y el pequeño parece que no va a pasar de curso.
A: 11:11?

Actividad 21. Escucha el siguiente texto. Después lee la transcripción y responde a las preguntas.

Vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=mBx85pVw0c>.

Transcripción:

La primera vez que llegué a América pues yo le decía *How are you?* como "¿Cómo estás?". Entonces qué pasaba... que le gente, *How are you?* y yo que tenía un montón de problemas en aquella época, pues me paraba a contarle mi vida a todo el mundo. *I miss my family, I miss home, Oh, I am feeling depressed! This place is not for me! I can't cope with this! I am really stressed!* Tola que... me daba cuenta que la gente me ponía unas caras muy raras como esta mujer está loca o qué le pasa... Total, que después de ya unos meses me di cuenta que *How are you?* esperaba la respuesta *Good!* que no es más que un saludo como *Hi!* que es nuestro: ¡Hola! voy con orsa; déjenme; no quiero intervenir en tu vida; porque no me importa; porque solo pienso en mí; porque solo me importa el dinero... En... me di cuenta que *How are you?* requería *Good!* que no es ni siquiera correcta en inglés porque sería *fine, thank you!* no *Good!*, que es un nombre en vez de un adjetivo y piden que les cuente este rollo, pero creo que es importante que ustedes se enteren. Si acaban de venir a América, que no se les ocurra a ustedes explicar su vida a alguien que les pregunte *How are you?*, porque realmente les aseguro que no les interesa.

Preguntas:

1. Resume con tus propias palabras el malentendido cultural que se describe desde el punto de vista de la cortesía verbal.
2. Según lo que se dice, explica el funcionamiento de la fórmula de cortesía ¿Cómo estás? y las expectativas del hablante y del oyente en las culturas hispanicas.

3. La persona que habla hace un comentario sobre gramática. ¿Estás de acuerdo con lo que dice? ¿Por qué crees que la gente responde de esta forma en inglés ante la pregunta?
4. ¿Se le ocurren otros ejemplos de falta de equivalencia en las fórmulas rúbricas de la cortesía verbal en inglés y en español? ¿Cómo se marca la distancia entre los hablantes en una lengua u otra?
5. Ahora busca dos fórmulas rúbricas que sean distintas en dos países hispanohablantes. Explica su estructura y función comunicativa desde el punto de vista pragmático.

4. La ironía y el humor en el ámbito de la pragmática

La ironía y el humor se han incorporado en las últimas décadas como objeto de estudio en el ámbito de la pragmática. El interés por estos dos fenómenos tiene que ver, entre otros factores, con el hecho de que son prácticas conversacionales que incumplen o transgreden el principio de cooperación entre los hablantes. Del mismo modo, son hechos que pueden exigir un mayor esfuerzo cognitivo por parte del interlocutor o receptor de un texto a la hora de inferir el significado que se desprende del acto comunicativo (Muñoz-Basols y Muñoz-Calvo 2015, 163). Como veremos a continuación, estos conceptos poseen características distintas pese a que ambos están relacionados desde el punto de vista pragmático y de la comunicación.

4.1. La ironía en el contexto de la cortesía lingüística

Si después de uno de los inviernos más fríos que se recuerdan, ya en el mes de abril, una persona se despierta por la mañana, mira por la ventana, ve que acaba de caer una nevada y dice, *Me encanta esta ciudad. Es tan cálida...*, su interlocutor con bastante probabilidad reconocerá la ironía presente en dicho enunciado, es decir, *No me gusta nada esta ciudad. Hace mucho frío*. En la ironía se expresa algo distinto u opuesto de lo que verbalmente se quiere manifestar, un fenómeno que se puede explicar desde el marco teórico de los tres modelos pragmáticos que hemos estudiado. En la teoría de los actos de habla de Austin y Searle se puede considerar un acto indirecto, esto es, cuando un hablante emplea un enunciado para comunicar algo distinto a lo que expresa la secuencia lingüística. En el principio de cooperación de Grice y sus máximas, la ironía conllevará un incumplimiento de la máxima de cantidad, que oculta información o que no se ajusta a la veracidad de los hechos. Por último, en la teoría de la relevancia de Sperber y Wilson, la ironía corresponderá a un fenómeno que implica un uso interpretativo del lenguaje, a modo de eco, y que muestra un desplazamiento en el hablante (burla, rechazo, etc.) (Ruiz Gurillo 2010, 96; Alvarado Ortega 2012, 9-10). El DRAE ofrece tres acepciones diferentes de ironía que se corresponden con algunas de las ideas que acabamos de mencionar desde el punto de vista de las teorías pragmáticas:

ironía

(Del lat. *ironia*, y este del gr. *εἰρωνεία*).

1. f. Burla fina y disimulada.
2. f. Toso burlón con que se dice.
3. f. Figura retórica que consiste en dar a entender algo contrario o diferente de lo que se dice, generalmente como burla disimulada. (DRAE 2014, 1266)

Según estas definiciones, algunos ejemplos de ironía en conversaciones cotidianas son enunciados del tipo *¡Estáis muy cansado!*, dicho a alguien que esa de vacaciones; *¡No habéis*

enso', cuando el interlocutor no ha dicho nada en toda la conversación: o 'No no hay más?', después de haber comido mucho en un bar-que. Sin embargo, Haverkate (1985) señala que la ironía no siempre supone una disociación entre el significado literal y la verdadera intención del hablante. También hay sentidos figurados que englobamos dentro del recurso de la ironía, por lo que no estaríamos hablando de significados opuestos, sino diferentes.

Sea cual sea el tipo de ironía que utilice el hablante, su propósito es que el oyente infera lo que ha dicho el hablante para así obtener el significado completo, esto es, lo que verdaderamente ha querido expresar en un contexto concreto. Recordemos que un acto de habla indirecto se produce cuando el hablante emplea un enunciado para comunicar algo diferente a lo que este expresa. Imaginemos un contexto en el que un amigo le dice a otro que está completamente convencido de que España va a ganar el mundial de fútbol y que, de hecho, ha apostado una cantidad de dinero importante. Sin embargo, el equipo español fue eliminado en la primera ronda de clasificación, y el interlocutor le dice, ¡qué que tienes! El interlocutor, mediante su comentario irónico, está diciendo exactamente lo opuesto de lo que expresaría el enunciado en otro tipo de contexto comunicativo.

Con respecto al principio de cooperación de Grice y sus máximas, Graciela Reyes (1992, 41) explica que en numerosas ocasiones lo que hacemos es usar las palabras de manera deliberada, dando así lugar a enunciados falsos que incumplen la máxima de cualidad. Como ya hemos señalado, el incumplimiento de las máximas obliga al oyente a extraer implicaturas conversacionales para explicar y justificar lo que el hablante quiere decir. De esta forma, la precondición de cualidad se transgrede en los enunciados irónicos a modo de principio de inversión de los principios conversacionales (Rodríguez Rosique 2005, 115). El hablante no ha cumplido con el requisito de sinceridad, pero debe haber un contexto para que el oyente advierta que se ha incumplido la máxima de cualidad, por lo que podríamos decir que los principios conversacionales funcionan a la inversa.

Por último, la ironía verbal para Sperber y Wilson (2004, 272) consiste en hacerse eco de un pensamiento o enunciado anterior que se atribuye de modo tácito o implícito. Siempre hay que estudiar la ironía con un cierto distanciamiento hacia un pensamiento o un enunciado atribuido a alguien y a menudo suele llevar consigo un contexto que se puede entender como una especie de "eco burlesco", tal y como explica Belén Alvarado Ortega (2005, 34). Sin embargo, la autora rechaza la idea de que la ironía siempre tenga que poseer un tono burlesco o un efecto negativo, sino que puede existir igualmente ironía con efecto positivo en la que la burla no se encuentre presente. Para ello se basa en Brown y Levinson (1978/1987), quienes ofrecen una lista de estrategias para producir cortesía, entre las que se encuentran la ironía. Como recordamos, Brown y Levinson hablan incorporando el término *imagen pública* al estudio de la cortesía lingüística, el cual estipulaba que en los intercambios conversacionales cada individuo ha de proteger su propia imagen y evitar asimismo dañar la imagen de los demás. Por lo tanto, la ironía es también una de las herramientas que le ayudan al hablante a mantener su imagen pública (Alvarado Ortega 2005; Brit 2012).

Cuando un hablante emite un enunciado irónico, evidentemente tiene la intención de comunicar algo. Su interlocutor tendrá que inferir lo que no se ha dicho en términos lingüísticos a partir del principio de inversión: para poder obtener la verdadera interpretación del enunciado. Este enunciado puede ser positivo o negativo, dependiendo de si existe burla o no. Alvarado Ortega (2005) distingue entre ironía con efecto negativo (-) e ironía con efecto positivo (+). La primera, la ironía con efecto negativo, se da en un enunciado cuando hay presencia de burla hacia el oyente, hacia una persona ausente o hacia una situación. Así, podemos ironizar sobre una prenda de vestir que se ha comprado nuestro interlocutor. Con la *morena que está*, se sienta *lamental* esa blusa marrón oscura, o podríamos hacerlo

sobre alguien ausente pero conocido para el interlocutor, diciendo algo como *Con lo pelado que es María, los colores claros le sientan de maravilla*.

El segundo tipo de ironía, con efecto positivo, se relaciona con la cortesía y se da, como ya hemos dicho, cuando hay ausencia de burla en el enunciado. Puede ser "de imagen negativa" cuando se centra en el propio hablante, es decir, autoironía a través de la cual el hablante quiere conservar su imagen pública. También puede ser "de imagen positiva", que indica que el hablante desea integrarse en el grupo conversacional y la ironía puede producirse hacia su oyente, hacia una persona ausente o hacia una situación. Este esquema muestra cómo se relaciona la ironía con algunos de sus posibles efectos.

Tabla 5.5 Posibles efectos de la ironía (Alvarado Ortega 2005, 43)

Ironía con efecto negativo (ausencia de cortesía, pero presencia de +/- burla)	
Hacia el oyente	
Hacia una persona ausente	
Hacia una situación	
Ironía con efecto positivo (ausencia de burla, pero presencia de +/- cortesía)	
Ironía de imagen negativa	→ autoironía
Ironía de imagen positiva	→ hacia el oyente
	→ hacia una persona ausente
	→ hacia una situación

(Alvarado Ortega 2005, 43)

Vemos un ejemplo de ironía con efecto positivo (+) y de imagen negativa (-), esto es, centrada en el hablante, en el siguiente extracto de un corpus lingüístico de español coloquial peninsular en el que una joven está hablando con su abuelo sobre sus exámenes (Alvarado Ortega 2005, 40):

(70) A: sí pero eso te tuvo exámenes también ¿no?

C: ¡mami/sí!

A: ¡()!

C: ¡y eso!

A: ¡y lo aprobas todo! ¡ayy qué lista es!

C: ¡¡¡¡¡!

A: ¡¡¡¡¡!

C: ¡túve suerte

(Brit y Grupo Val.Es.Co. 2002, 247 [BO 210.A.2])

El uso por parte de la joven del superlativo *¡ayy qué lista es!* pretende dar a entender precisamente lo opuesto, "que no se considera muy inteligente", pero con ello busca que el interlocutor le diga que no, que "sí que es lista". Como esto no sucede, en su lugar el abuelo se ríe, la joven tiene que intervenir de nuevo para salvar su imagen añadiendo que había tenido suerte, es decir, ironía para salvar su imagen de las posibles amenazas que puedan surgir a lo largo del acto comunicativo. Esta autoironía recibe también el nombre de *cortesía mitigadora* (Márta Albalade 2003, 300; citado en Alvarado Ortega 2005, 41).

Como ejemplo de ironía con efecto positivo (+) y de imagen positiva (+), es decir, centrada en la interacción del hablante en un grupo (Alvarado Ortega 2005, 42-43; Padilla García y Alvarado Ortega 2010, 65-66; Brit 2012, 43-44), podemos ver otro extracto de español coloquial peninsular. Aquí una amiga le está contando a otra su viaje de novios a

Nueva York y las dificultades que tuvieron para comunicarse, especialmente su esposo, que no hablaba nada de inglés.

(71) V: Ahí nos acabábamos de encontrar / yo estaba ya un poco quieta y luego encima hablar en inglés / que hace cinco años que no hablo

A: Y Roberto qué? ¿Se mosqueaba porque hablabas inglés?

V: Nooo / qué va! él dice que me entendía

A: ¿Roberto?

V: Sí / si hombre no es que no es un inglés muy académico el que hablo yo

(Briz y Grupo Val. Es. Co. 2002, 380 [B.340.A.1])

Roberto no está presente durante la conversación, pero del diálogo se desprende que no sabe hablar inglés. Esta ironía tiene efecto positivo, puesto que no existe burla, solo hay ironía en la enunciación, al afirmar V que su esposo la entendía cuando hablaba inglés. A partir de la situación comunicativa, inferimos que la información que da Roberto en la que afirma entender a su esposa en inglés no es cierta. Por otro lado, al decir V que su inglés no es muy académico se hace uso de la cortesía lingüística. Para Antonio Briz (2012, 43-44), el empleo de la partícula discursiva *hombre* en (71), al comienzo de la última oración, funciona además como reformulador o atenuante de autoreprensión de la imagen pública del propio hablante sobre lo dicho anteriormente.

Los ejemplos de esta sección nos muestran cómo los elementos lingüísticos, mediante su inclusión y disposición como parte de los intercambios conversacionales, pueden operar en el discurso a modo de marcadores de carácter pragmático.

Actividad 22. En cada una de las siguientes situaciones hay al menos un comentario irónico. Decide cuáles de los comentarios son corteses a la vez que irónicos. Aquellos que no lo sean, ¿podrían cambiarse de modo que lo fueran?

1. En clase, el profesor hace una pregunta general y nadie levanta la mano para responder. Al cabo de unos segundos, el profesor exclama: "¡Todos a la vez, no, por favor! No les entiendo cuando hablan todos a la vez".
2. Después de comerle el postre en menos de dos minutos tu anfitrión te dice: "¡Veo que no te gustó nada!".
3. Reservaste un vuelo por teléfono y el agente de viajes te dice el número de reserva muy rápidamente. En ese momento le dices: "¡Me lo podrá repetir un poco más despacio, por favor?".
4. Entrás en el banco y el empleado de la ventanilla te ignora. Como ves que no te hace caso, le dices: "¡Buenos días tenga usted también! Me gustaría depositar este cheque".

● Ahora transforma las situaciones comunicativas anteriores para que haya ausencia de ironía. Fíjate en el ejemplo.

1. En clase el profesor hace una pregunta general y nadie levanta la mano para responder. Después de unos segundos, el profesor exclama: "¡Todos a la vez, no, por favor! No les entiendo cuando hablan todos a la vez".

→ "¡Agradecería que hubiera un voluntario o una voluntaria".

● ¿Qué situaciones parecen indicar mayor irritabilidad por parte del hablante? Justifica tu respuesta.

Actividad 23. El grupo de investigación GRIALE (Grupo de Investigación sobre Ironía y Humor en Español) de la Universidad de Alicante (España) estudia la ironía y el humor desde el punto de vista lingüístico. Consulta su página web y prepara una presentación oral sobre un artículo de uno de los miembros del grupo investigador.

● Pautas:

● Grupo de Investigación GRIALE: <http://crlg.ual.es/griale>.

1. Explica qué aspecto lingüístico relacionado con la ironía o el humor se analiza en el artículo.
2. Resume cuáles son las principales hipótesis de análisis del estudio.
3. Identifica los marcos teóricos pragmáticos, o de otro tipo, con los que se trabaja.
4. Enumera cuáles son algunas de las aportaciones o conclusiones del estudio y que contribuyen a entender la ironía o el humor.

4.2. La especificidad lingüística, cultural y multimodal del humor

En muchas de las situaciones descritas en la sección anterior sobre la ironía también se puede manifestar el humor, ya que tanto la ironía como el humor, pese a ser dos conceptos independientes, se hallan estrechamente vinculados entre sí. Sin embargo, Leo Obrist (2012, 52) indica que los componentes del humor se relacionan con diferentes disciplinas lingüísticas: la fonología y la fonética, la morfología, la sintaxis, la semántica y la pragmática (véase Ruiz Gurillo 2012 sobre la lingüística del humor en español). El humor puede ir acompañado de rasgos suprasegmentales y pasar de nivel en nivel, es decir, de las palabras, o parte de ellas, a los enunciados u oraciones, y de ahí al discurso. Se trata además de un fenómeno profundamente enraizado en la especificidad lingüística y cultural de una lengua, y que viene delimitado por la tipología textual en la que se enmarca.

Estos aspectos se pueden apreciar de manera clara bajo la óptica de la traducción, precisamente por la dificultad que muchas veces entraña el trasvase del humor de una lengua a otra (Muñoz-Basols 2008; Pailla García y Groszart 2012b; Muñoz-Basols, Adán y David 2013). A los factores lingüísticos y culturales hay que añadir además la multimodalidad o uso de diferentes modos semióticos (lingüísticos, orales, visuales, especiales, etc.) que inciden en la producción e interpretación del sentido y que muchas veces se asocian al humor. De este modo, en un texto oral el refuerzo del mensaje humorístico puede ir acompañado de elementos multimodales como gestos, cambios en el tono de la voz, una entonación característica, la emisión de sonidos onomatopéyicos que ayuden a complementar la narración verbal de acciones, etc. En un texto escrito, podemos pensar en las novelas gráficas y en los cómics, cuyo uso de elementos humorísticos multimodales se advierte en composiciones visuales como el tipo de imágenes, el trazo de los dibujos, la forma de los bocadillos o globos donde aparecen los diálogos, la tipografía de las letras, la distribución del espacio en la página, u orales, como la inclusión de onomatopéyas o elementos que proceden de la oralidad.

Los géneros y componentes multimodales propios del texto humorístico, los temas y estilos asociados al humor, y los mecanismos lingüísticos, retóricos o comportamientos conversacionales utilizados para crear o reforzar el mensaje humorístico constituyen algunos de los principales aspectos relacionados con el humor, y que despiertan un importante papel a la hora de valorar su composición pragmática. En su conjunto nos muestran la

especificidad lingüística, cultural y multimodal de este fenómeno, siendo todos ellos aspectos que se deben considerar a la hora de traducir el humor (Muñoz-Basols y Muñoz-Cabre 2015: 163-164).

- a) Los géneros y componentes multimodales propios del texto humorístico: la literatura infantil y juvenil, la narrativa, la poesía, el teatro, las tiras de prensa o vietas cómicas, los cómics y las novelas gráficas, las películas y las series de televisión (doblabas o subtituladas), las comedias de situación o telecomedias, los programas de telerrealidad, los espectáculos de variedades, la comedia en vivo o el monólogo humorístico, el sketch televisivo, la publicidad, los videjuegos, las redes sociales, el graffiti, el arte urbano, etc.
- b) Los temas y estilos asociados al humor. Por un lado, la temática escogida, los estereotipos, los cómics en torno a los que gira el humor o el género o grupo al que está dirigido (véase Cícharo y Baccollini 2014): humor étnico, humor feminista, humor misógino, humor negro, humor sexual o obsceno, sobre estereotipos (una profesión, un colectivo o un tipo de individuo concreto, por ejemplo, abogados, economistas, hombres solteros, etc.). Por otro lado, los principales estilos humorísticos: humor aliativo (o humor inocente o bienintencionado); humor de autoafirmación (o visión humorística del mundo); humor agresivo (o relación con la ironía, el ridículo, el sarcasmo o como forma de manipulación); y humor de autodescalificación (en el que uno mismo se presenta como el objeto del humor) (Martín et al. 2003: 53-54; Galloway 2013; Mendiburo y Pérez Rovira 2011: 97).
- c) Los mecanismos lingüísticos, retóricos o comportamientos conversacionales para crear o reforzar el mensaje humorístico, que se pueden combinar entre sí y funcionar a modo de técnicas (en la elaboración de textos) o procedimientos (en el caso de la conversación espontánea): las adivinanzas, la alusión, los alfilerismos, los refranes y dichos populares, la ambigüedad, las anécdotas, el argot, la atenuación o líore, los chistes sencillos, la caricatura, el chiste, los criptogramas, las exageraciones, las expresiones coloquiales e idiomáticas, la farsa, la hipérbole, la imitación, la ironía, los juegos de palabras (por ejemplo, de carácter fonético: la aliteración, el calambur, la paronomasia, la rima, etc.), la metáfora, el oxímoron, las paradojas, la parodia, el pastiche, el sarcasmo, los sinsentidos, etc. (véase Penas Ibañez 2009, 365-376).

Desde el punto de vista pragmático, en la mayor parte de los contextos que acabamos de mencionar "los efectos humorísticos se consiguen gracias a la infracción de los principios pragmáticos que gobiernan la comunicación" (Ruiz Gurillo 2014, 150). De este modo, el humor se manifiesta muchas veces mediante un elemento de sorpresa, o de discrepancia, algo inesperado sucede, un hecho se sale de la norma habitual y se rompen algunos patrones o esquemas habituales, o existe una inferencia anómala. Esos hechos se pueden apreciar en algunas teorías del humor que, a grandes rasgos, se podrían resumir en tres grupos principales (Morrell 1953; Palmer 1994; Attardo 2008). En primer lugar, las teorías del alivio de tensiones (Freud 1905/1960; Gruner 1997) consideran el humor como un medio psicológico para lidiar con situaciones de tensión entre los hablantes, por ejemplo, en un espacio reducido como puede ser un ascensor. En segundo lugar, las teorías de la superioridad (Gruener 1978) hacen hincapié en el uso del humor en circunstancias que le permiten a una persona sentirse superior, por ejemplo, una persona que cuenta un chiste sobre abogados. Y, en tercer lugar, las teorías de la incongruencia (Ruskin 1985; Attardo 1994), que nacen del reconocimiento de una situación o asociación incongruente que no se percibe como plenamente

lógica, y por ello se convierte en humorística, por ejemplo, *Un padre le dice a su hijo: "Hijo mío, la felicidad está hecha de pequeñas cosas: un pequeño yate, una pequeña mansión..."*

Por último, vemos que el humor incumple las máximas de Grice y, por ejemplo, un hablante que emite un enunciado humorístico no cumple con la máxima de cantidad, es decir, omite información importante y espera que su interlocutor sea capaz de reconocer que se trata de un enunciado humorístico. En términos griceanos, el hablante confía en que su interlocutor descubre la intención comunicativa e infiere el contenido de las implicaturas derivadas de la transgresión de la máxima de cantidad. Sin embargo, Attardo (2002) explica que algo que caracteriza al humor en contraste con otros estilos de comunicación también transgresores de las máximas griceanas es que este tipo de incumplimientos del principio de cooperación representa un comportamiento comunicativo socialmente aceptado y, por esta razón, empleamos el humor de manera habitual en los intercambios conversacionales de la vida cotidiana.

Actividad 24. Mira el vídeo del grupo humorístico argentino Los Luthiers. Después lee la transcripción, analiza el diálogo y responde a las preguntas teniendo en cuenta los conocimientos que has aprendido en el capítulo.

Enlace para ver el vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=tbNtGCBp7E>.

Transcripción:

"Lo importante que es saber idiomas". Los Luthiers, Radio Terulia (Gusty Morgan)

MM: ¿Ah, ¿entendemos esa comunicación? Ah, bueno, menos mal. Vamos a terminar el programa con algo muy lindo para nuestros oyentes, una sorpresa realmente. Si insisten en comunicación con Londres, vamos a conversar con los integrantes de London Inspection. Bueno digamos, antes que nada, que no fue nada fácil conseguir esta entrevista, ellos no le dan entrevistas a nadie...

DR: ¿Son muy famosos?

MM: No, nadie se los pide. Eh... Hello!

DR: Hello!

MM: Hello, jsl!

DR: Ah, ¿era usted? Eh... ¿Podrían decirnos para Argentina y América Latina...?

MM: Eh... ¿Qué les pregunto?

DR: Algo interesante para nuestra tertulia.

MM: ¿Podrían decirnos qué hora es en Londres en este momento?

JM: Eleven forty.

MM: ¡Traducí!

DR: ¡No sé!

MM: ¡Ah, está bien! "Eleven".

DR: ¿Qué es eso?

MM: Se ve que no escuchan bien, que eleven la voz.

DR: "Forty"... más fuerte. ¡Ahora le vamos a hablar más "forty"! Por favor, ¿podrían presentarse para el público de Radio Terulia?

CL: Oh, yes! We are the group...

DR: Somos el grupo...

CL: London Inspection.

DR: En el fondo del pecho, ¿Podrían decirnos cada uno su nombre?

- ON: I'm Oscar Bird.
DR: Hay moscas verdes.
CL: Terry Bill Walls.
DR: Huee terrible.
JM: Stan Commodore.
DR: Están cómodos.
MM: Ahora, ¿qué tipos raros! Huee terrible, hay moscas verdes pero ellos están cómodos!
DR: Eh... ¿hace mucho que se conocen?
JM: Seven years.
MM: Que se venían, dice.
DR: ¿Hace mucho que se conocen?, les pregunté.
MM: Ah, "seven".
DR: ¿Qué es eso?
MM: Que hace mucho que se ven.
DR: ¡Ah, -se ven! Lo pronuncian mal, no se les entiende. ¿Qué inglés cerrado, ¿no? Si dicen ser de algún suburbio.
MM: Si me parece que estos son de Timesley, no más. Eh... ¿Podrían contarnos cómo fue su debut como grupo musical?
ON: It was at a Christmas party.
MM: Les participaron la crema.
CL: At that party, we met the great manager Buster Lyndon.
MM: Que va a estar lindo.
CL: We don't know him, but somebody told us: "the person is the manager".
MM: El manager... este... estaba disperso.
ON: He liked our music very much.
DR: Era muy macho.
JM: And the manager said...
DR: El manager tenía sed.
JM: Come on! Trust me!
MM: Eh... "continuation".
ON: He was... He was a wonderful son of a bitch.
DR: Magnífica zona de bichos.
CL: Then I said: I want your
CL: ¿Tiene sed? ¡Agua! ¡I believe you!
MM: ¡A Bolivia!
DR: ¿Qué es eso?
MM: Ah, no, la primera gra.
DR: ¿Londres-Bolivia?
MM: Está bien, no, no, el único peligro es que si vienen a Bolivia después vengán acá.
Eh... Bueno, y ahora ya, para ir... así... "redondeling", ¿podrían decirnos para Argentina, América Latina...?
DR: Y al como urbano, también.
MM: ¿Podrían decirnos cuál es su mayor desao?
JM: We want... peace!
MM: No, no, está bien, está bien, pero digo, pero... ¿los tres a la vez?
JM: London Inspection! Yes, peace!
MM: Ah, bueno, eh... no queremos seguir rellenándolos... Ni que ellos sigan rellenando... ¿Qué bácaro nos salió!

- DR: ¡Es fantástico! Estos reportajes así, qué importante es saber cosas. Bueno, ya son a diez de la mañana, vamos a ir terminando el programa. Eso ha sido todo por hoy, queridos oyentes, hasta mañana, cuando Mariana. Hasta mañana Ramirez, aquí finaliza otro programa de...
MM: Tanto tiempo que...
U: Finaliza el programa... finaliza el programa...
DR y MM: Radio tertulia...
LI: Nuestra opinión y la tuya.
MM: Que ahora va a comenzar...
LI: Integrantes del grupo argentino de humor Los Luthiers: CL (Carlos López Rueda); ON (Carlos Nuñez Cortés); DR (Daniel Rabinovitch); EA (Ernesto Achén); JM (Jorge Marone); MM (Marcos Mundstock).
- Preguntas sobre el diálogo:
1. ¿Qué mecanismos lingüísticos utilizan Los Luthiers para crear mensajes humorísticos? ¿Se trata de antipodismo semántico, juegos de palabras, homofonía, semejanzas fonéticas, ironía, etc.?
 2. Escoge tres ejemplos de enunciados humorísticos del diálogo y explica con tus propias palabras cómo funcionan desde el punto de vista semántico y pragmático.
 3. Teniendo en cuenta el contexto de la comunicación del diálogo, explica el enunciado: ¡Es fantástico! Estos reportajes así, qué importante es saber cosas.
 4. ¿Se te ocurren otros enunciados para crear humor que funcionen de manera similar a los que han aparecido en el diálogo en tu propia lengua o en otra que conozcas? Justifica tu respuesta.
 5. ¿Qué habría que hacer si se quisiera traducir este diálogo humorístico al inglés y preservar el humor? ¿Cuáles serían algunas de las dificultades desde el punto de vista semántico y pragmático?

PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

1. Cuando se acude a un diccionario se debe escoger el término más adecuado según el contexto de la comunicación. Teniendo en cuenta los diferentes tipos de diccionarios que existen, monolingüe, bilingüe, de sinónimos y antónimos, combinatorio, etc., y bases de datos con muestras automáticas de la lengua, CREA, CORPES XXI, Corpus del español, etc., describe dos actividades que le podrían ayudar a un estudiante de español como L2 a hacer mejor uso de estas herramientas de aprendizaje.
2. Busca cinco titulares de periódicos en los que se pueda apreciar cómo se condensa la información, en los que se utilicen palabras o expresiones con varios significados o que formen parte del lenguaje idiomático. Discúelas explicando cuál es, por un lado, el significado conceptual o denotativo, es decir, la información léxica directa, y, por otro, cuál es el significado asociativo o connotativo y, por lo tanto, algunas de las posibles asociaciones semánticas de dichos titulares.
3. Investiga algunos de las diferencias que existen en relación con la cortesía verbal en los distintos países hispanohablantes. Puedes analizar aspectos como el uso de los pronombres

Corpus de Referencia del Español Actual (CREA): <http://corpus.rae.es/craenet.html>
Corpus del Español de Siglo XXI (CORPES XXI): <http://web.fites/CORPES/>
Corpus del español: <http://www.corpus-espanol.org/>

personales de suello, del imperativo, de formalismos que se utilizan para saludarse, disculparse, llamar la atención de un desconocido, etc. Una vez que hayas contrastado esta información, prepara una presentación oral en la que expongas las muestras de lengua que has recogido y en la que expliques las diferencias lingüísticas que has observado.

4. Como hemos visto en el capítulo, la ironía y el humor son dos aspectos complejos de la lengua, puesto que para producirlos los hablantes transgreden a menudo las normas conversacionales y requieren un mayor esfuerzo cognitivo a la hora de inferir el significado. Busca un texto humorístico auténtico, como el que ha aparecido en el capítulo, en el que se puedan apreciar estos componentes de la lengua. Selecciona algunas muestras y analiza diferentes aspectos semánticos y pragmáticos del texto que te ayuden a comprenderlo mejor. Después presenta tus resultados al resto de la clase.

LECTURAS ADICIONALES PARA PROFUNDIZAR SOBRE LA MATERIA

A continuación, incluimos algunas recomendaciones bibliográficas y pautas generales sobre semántica y pragmática que le permitirán al estudiante iniciarse en el estudio y en la investigación de los temas que han aparecido a lo largo del capítulo. Todas las referencias que se mencionan aparecen recogidas en la bibliografía especializada al final del capítulo.

■ Para profundizar en el estudio de los conceptos analizados en las secciones acerca de las relaciones semánticas, recomendamos manuales introductorios como el de Yule (1986), que sirve de breve introducción tanto a la semántica como a la pragmática, o Keats (2000), que ofrece una detallada introducción a la semántica desde nociones básicas, como las relaciones semánticas a la lógica de predicados o la semántica del tiempo y el aspecto verbales, así como Lappin y Fox (2015), y Saeed (2015). En relación con el español y desde un punto de vista práctico, se puede consultar el libro de Marín (2002, 2007). Sobre las diferentes clasificaciones de los papéis temáticos o jerarquías semánticas se puede leer el capítulo de Papoušek Hovav y Levin (2007), en el que se explica la conveniencia de no abusarse solamente a un modelo, sino de tener presente las situaciones que han contribuido a crear generalizaciones lingüísticas sobre la lengua.

■ Para saber más sobre el tema de las metáforas, recomendamos el artículo de G. Lakoff y M. Johnson (1980) que dio origen a su libro *Metaphors We Live By* (2013), así como el libro *The Body in the Mind: The Bodily Basis of Meaning, Imagination and Reason* de Johnson (1987). Existen también trabajos que relacionan las metáforas con la enseñanza de lenguas, por ejemplo, en el terreno de la enseñanza del español, como Lantieri y Bobrowa (2014).

■ Sobre las expresiones idiomáticas, se puede consultar Friese (1989), Ruiz Gurillo (1997, 1998, 2001, 2002), García-Paige (2008), Mogorón Huerta y Navarro Domínguez (2015). También otros estudios sobre la enseñanza del lenguaje idiomático, como Zúñiga (1980), Schein (1994), Portero (2000), Portes Huemer y Sarhudo de Sileira (2009), Timóteeva Timóteeva (2013), Muñoz-Basols, Pérez Sruela y David (2014), y Muñoz-Basols (2016).

■ Para ahondar en el estudio de la pragmática en general, proponemos los libros de Austin publicados posumamente, *How to Do Things with Words* (1962a) y *Sense and Sensibilia* (1962b). También las obras *Principles of Pragmatics* de Leech (1983), *Pragmatics* de Levinson (1983), *Pragmatics and Natural Language Understanding* de Green (1986), así como los libros de introducción al estudio de la pragmática *El abecedario de la pragmática*, de Reyes (1995), *Understanding Pragmatics* de Verschueren (1999), *Introducción a la pragmática* de Escandell Vidal (2013) o *La comunicación y Aspects of Spanish Pragmatics* de G. Muntscu

(2005, 2011), o los libros de O'Keefe, Carney y Adolphs (2011), Archer y Grunoy (2011), Subitz y Norrick (2011), y Archer, Ajmer y Wichmann (2012), en los que analizan las teorías más relevantes de las últimas décadas.

■ Sobre el tema de los modelos pragmáticos presentados en el capítulo, recomendamos comenzar por las fuentes originales, *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*, de Searle (1969) y sus trabajos de 1975 y 1982, así como Searle y Vanderveken (1985, 2005); *Logic and conversation* de Grice (1975) o su libro *Studies in the Way of Words* (1989), y *Relevance: Communication and Cognition* de Sperber y Wilson (1986/1995). Existen otras dirigidas a complementar o explicar teorías concretas, como la teoría de la relevancia, Baker (1992), Carston (2002), Carston y Powell (2005), o Clark (2013). También se recomienda consultar el libro de Yus (2011) *Cyberpragmatics: Internet-mediated Communication in Context*, donde se ofrece una novedosa aplicación de la pragmática al ámbito de la comunicación on-line, y *Pragmatic Variation in First and Second Language Contexts: Methodological Issues* de Félix-Brasdefer y Koike (2012), sobre la pragmática variacional en contextos de L1 y L2.

■ Para profundizar en el tema de la cortesía lingüística, recomendamos clásicos como el artículo original *The Logic of Politeness, or Minding Your ps and qs* de R. Lakoff (1972) y su aplicación en el libro *Talking Power: The Politics of Language in our Lives* de 1993, *Politeness: Some Universals in Language Usage*, de Brown y Levinson (1978/1987), *Toward a Typology of Politeness Strategies in Communicative Interaction* de Haverkate (1988). Se puede profundizar sobre estos temas con estudios como Serrano Montañés (2000-2001), o los libros *A Critique of Politeness Theories* de Eelen (2011), *Gender and Politeness* de Mills (2003), *Politeness* de Watts (2003) y *Politeness in Language* de Watts, Sachiko y Ethon (2005). Para el caso concreto del español, se puede hallar más información en *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español* de Bravo y Briz (2004), y en los libros de Méndez Rialler y Placencia Current *Trends in the Pragmatics of Spanish* (2004) y *Spanish Pragmatics* (2005).

■ Sobre la cortesía intercultural véase Mehra (2014). Otros autores que aquí proponemos son Félix-Brasdefer (2003, 2006), que compara países latinoamericanos y EE. UU., y el libro *Politeness across Cultures* de Bargella-Chappini y Kadar (2011). Por su parte, Albeloa (2003, 2009) y Blas Arroyo (2005) se enfocan en los niveles de cortesía lingüística en la península ibérica, y Placencia (1996) sobre Ecuador. Para una perspectiva general sobre el mundo hispanohablante, véase *Construcción verbal codificada y cortesía verbal intertextual en la conversación*, de Briz (2004) y el libro *Research on Politeness in the Spanish Speaking World* de Placencia y García (2007). Sobre la descortesía verbal, se pueden leer los artículos de Bolívar (2002), Collin-Rodas (2003) y Martínez Lara (2009), así como el libro *El insulto en Venezuela* de Pérez (2005).

■ Existen numerosos trabajos acerca de la ironía como Haverkate (1985) y Reyes (1992). El grupo de investigación GRAL-E de la Universidad de Alicante (España) investiga los componentes lingüísticos que operan en la ironía y en el humor dentro del campo de la pragmática y sus posibles aplicaciones en la enseñanza del español: <http://dileg.uva.es/griar/noex.html>. Sobre la ironía se puede hallar más información en Alvarado Ortega (2005), Padilla García (2011) y en el libro *Como como ironías y le dé qué en: una aproximación pragmática a la ironía*, de Ruiz Gurillo y Padilla García (2003).

■ Sobre el humor existen obras de carácter general, como Monreal (1983), Altardo (1964, 2002, 2003) o la *Encyclopedia of Humor Studies* de Attardo (2014). Para las teorías del alivio de tensiones se pueden leer los trabajos de Freud (1905/1960) y Gruner (1997); para las teorías de la superioridad se puede consultar el libro de Gruner (1978); para las teorías de la

incongruencia se puede encontrar información en Raskin (1985) y Attardo (1994). Sobre el humor en español se pueden consultar los trabajos de Avarado Ortega (2012, 2013), Ruiz Guitto (2012, 2013a, 2013b, 2014), Padilla García y González (2012a, 2012b) y Padilla García (2013), sobre la ironía y el humor en la creación de vietas gráficas y su traducción, y de Adrían y Muñoz-Basols (2003), Muñoz-Basols, Adrían y David (2013), y Muñoz-Basols (2006, 2011, 2012, 2014) sobre los críes fonológicos y otros aspectos relacionados con la producción y la traducción de humor desde una perspectiva multilingüe.

LISTA DE CONCEPTOS Y TÉRMINOS CLAVE

acto cortés (polite act)
 acto de habla asertivo (assertive speech act)
 acto de habla comisivo (commissive speech act)
 acto de habla declarativo (declarative speech act)
 acto de habla directivo (directive speech act)
 acto de habla expresivo (expressive speech act)
 acto de habla ilocutivo o ilocucionario (illocutionary speech act)
 acto de habla indirecto (indirect speech act)
 acto de habla locutivo o locucionario (locutionary speech act)
 acto de habla perlocutivo o perlocucionario (perlocutionary speech act)
 acto de desdén (impolite act)
 agente (agent)
 antonimia (antonymy)
 antónimos complementarios (complementary antonyms)
 antónimos graduales (gradual antonyms)
 antónimos recíprocos (reciprocal antonyms)
 autoironía (autonymy)
 beneficiario (beneficiary)
 categorización (categorization)
 codificación-descodificación (codification-decodification)
 código (code)
 conclusión (conclusion)
 contexto común (mutual knowledge)
 cortesía de categorías formales (formal politeness)
 cortesía de categorías funcionales (functional politeness)
 cortesía lingüística (linguistic politeness)
 cortesía no verbal (non-communicative politeness)
 creencia (belief)
 deferencia (deference)
 deíctico (deictic)
 deixis (deixis)
 deixis espacial (spatial deixis)
 deixis personal (personal deixis)
 deixis social (social deixis)
 deixis temporal (time deixis)
 distancia (distance)
 ditransividad (ditransitivity)
 enunciado (proposition)
 enunciado relevante (relevant proposition)
 experimentador (experienter)
 fraseología (phraseology or idiomatic language)
 fuente (source)
 fuerza ilocutiva (illocutionary force)
 hiponimia (hyponymy)
 homonimia (homonymy)
 idiomatización (idiomatization)
 imagen negativa (negative face)
 imagen positiva (positive face)
 imagen pública (face)
 implicatura (implicature)
 inferencia (inference)
 institucionalización (institutionalization)
 instrumento (instrument)
 intranquilidad (intranquility)
 ironía (irony)
 ironía de efecto negativo (negative irony)
 ironía de efecto positivo (positive irony)
 lenguaje idiomático (idiomatic language or phraseology)
 lexicón (lexicon)
 locación (location)
 máxima (maxim)
 meta (goal)
 metáfora (metaphor)
 metonimia (metonymy)
 multimodalidad (multimodality)
 ostensión-inferencia (ostension-inference)
 papel temático (thematic role)
 polisemia (polysemy)
 pragmática (pragmatics)
 premisa (premise)
 principio de cooperación (cooperative principle)
 principio de cortesía (politeness principle)
 receptor (recipient)
 registro (register)
 selección-c (c-selection)
 selección-s (s-selection)
 significado (meaning)
 significado asociativo (associative meaning)
 significado conceptual (conceptual meaning)
 significado connotativo (connotative meaning)
 significado convencional (conventional meaning)
 significado denotativo (denotative meaning)
 significado no convencional (nonconventional meaning)
 sinonimia (synonymy)
 subcategorización (subcategorization)
 tautología (tautology)
 tema (theme)

teoría de la incongruencia del humor (incongruity theory of humor)
teoría de la relevancia (relevance theory)
teoría de la superioridad del humor (superiority theory of humor)
teoría de los actos de habla (speech act theory)
teoría del alivio de tensiones del humor (tension theory of humor)
transitividad (transitivity)

BIBLIOGRAFÍA ESPECIALIZADA DEL CAPÍTULO 5 SEMÁNTICA Y PRAGMÁTICA

- Adrian, F. y J. Muñoz-Rosales. 2003. "The Sound of Humor: Linguistic and Semantic Constraints in the Translation of Phonological Jokes". *SKT: Journal of Linguistics* 16: 239-246.
- Alberda, M. 2003. "Los actos de reñuerzo de la imagen en la cortesía peninsular". En *La perspectiva no etnocéntrica de la cortesía verbal: identidad sociocultural en las comunidades hispanohablantes*, ed. D. Bravo, 298-305. Excoelino: Universidad de Excoelino.
- Alberda, M. 2008. "Influencia de los factores situacionales en la codificación e interpretación de la descortesía". *Pragmatics* 18 (4): 751-773.
- Alvarado Ortega, B. 2005. "La ironía y la cortesía: una aproximación desde sus efectos". *ELUA* 19: 33-45.
- Alvarado Ortega, B. 2012. "Una propuesta para el estudio del humor en la conversación coloquial". *ELUA* 26: 7-28.
- Alvarado Ortega, B. 2013. "An Approach to Verbal Humor in Interaction". *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 95: 594-603.
- Archer, D. y P. Grundy, eds. 2011. *The Pragmatics Reader*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Archer, D., K. Aijmer y A. Wichmann. 2012. *Pragmatics: An Advanced Resource Book for Students*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Atrando, S. 1994. *Linguistic Theories of Humor*. Berlín: Mouton de Gruyter.
- Atrando, S. 2002. "Humor and Irony in Interaction: From Mode Adoption to Failure of Detection". En *Say not to Say: New Perspectives on Miscommunication*, ed. G. Riva, 159-180. Amsterdam: IOS Press.
- Atrando, S. 2008. "A Primer for the Linguistics of Humor". En *The Primer of Humor Research*, ed. V. Raskin, 101-156. Berlín: Mouton de Gruyter.
- Austin, J. L. 1962a. *How to Do Things with Words*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Austin, J. L. 1962b. *Sense and Sensibilia*, ed. G. J. Warnock. Oxford: Oxford University Press.
- Blakemore, D. 1992. *Understanding Utterances*. Oxford: Blackwell.
- Borgiella-Chiapini, E. y D. Z. Kádár. 2011. *Politeness across Cultures*. Nueva York: Palgrave MacMillan.
- Blas Arroyo, J. L. 2003. "Los grados de la cortesía verbal: reflexiones en torno a algunas estrategias y recursos lingüísticos en el español peninsular contemporáneo". *Revista Internacional de Lingüística Iberoamericana* 31 (5): 9-29.
- Bolívar, A. 2002. "Violencia verbal, violencia física y polarización a través de los medios". En *El discurso político en las culturas taurinas y societas*, ed. L. Molero y A. Franco, 125-136. Caracas: Fonacit.

- Bortoloni, P. 1997. *Speech and System*. Copenhagen: Museum Tusulanum Press.
- Boutaou, K. y B. Moulins. 1998. KQML: An Extension of KQML in order to Deal with Implicit Information and Social Relationships". En *Proc. of FLAIRS'98*: 189-203.
- Bravo, D. y A. Brita, eds. 2004. *Pragmática sociocultural: estudios sobre el discurso de cortesía en español*. Barcelona: Ariel.
- Brita, A. 2004. *Cortesía verbal calificada y cortesía verbal interpretada en la conversación*. Barcelona: Ariel.
- Brita, A. 2012. "La definición de las partículas discursivas hombre y mujer". *Anuario de lingüística hispánica* 28: 27-55.
- Brita, A. y Grupo Val. Es. Co. 2002. *Corpus Val. Es. Co.* <http://www.esforpusval.es/cof/corpus.html>.
- Brown, P. y S. C. Levinson. 1978/1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bublitz, W. y N. R. Norrick. 2011. *Foundations of Pragmatics*. Berlín: Mouton de Gruyter.
- Carston, R. 2002. *Thoughts and Utterances*. Oxford: Blackwell.
- Carston, R. y G. Powell. 2005. "Relevance Theory - New Directions and Developments". *UCL Working Papers in Linguistics* 17: 279-299.
- Chao, D. y R. Baccollini, eds. 2014. *Gender and Humor Interdisciplinary and International Perspectives*. Nueva York: Routledge.
- Chilton, P. 2014. *Language, Space and Mind: The Conceptual Geometry of Linguistic Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chomsky, N. 1957. *Syntactic Structures*. Berlín: Mouton de Gruyter.
- Clark, B. 2013. *Relevance Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Colin Rodea, M. 2003. *El insulto: estudio pragmático-textual y representación*. *Lexicografía*. Tesis doctoral, Universitat Pompeu Fabra.
- Consejo de Europa. 2002. *Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación*. Madrid: MEC. http://www.consejo-de-europa.es/ensenanza/biblioteca_ele/marco/.
- Dumrescu, D. 2011. *Aspects of Spanish Pragmatics*. Berna: Peter Lang.
- Eelen, G. 2001. *A Critique of Politeness Theories*. Mánchester: St. Jerome.
- Escandell Vidal, M. V. 2005. *La comunicación*. Madrid: Gredos.
- Escandell Vidal, M. V. 2007. *Apuntes de semántica léxica*. Madrid: UNED.
- Escandell Vidal, M. V. 2013. *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Ariel.
- Félix-Brasdefer, J. C. 2003. "Declining an Invitation: A Cross-Cultural Study of Pragmatic Strategies in Latin American Spanish and American English". *Multilingua* 22 (3): 225-255.
- Félix-Brasdefer, J. C. 2008. *Politeness in Mexico and the United States*. Filadelfia: John Benjamins.
- Félix-Brasdefer, J. C. y D. A. Koike, eds. 2012. *Pragmatic Variation in First and Second Language Contexts: Methodological Issues*. Amsterdam: John Benjamins.
- Freire, J. L. 1989. "Correlaciones socioculturales en el lenguaje idiomático". *Actas del XIX AIH*: 49-62. <http://www.sed.es/esp/leu-junio-89/04%20Freire.pdf>.
- Freud, S. 1905/1960. *Jokes and Their Relation to the Unconscious*. The Hogarth Press. *Complete Works of Sigmund Freud*, vol. 8, ed. J. Strachey. Londres: The Hogarth Press.
- Galloway, G. 2010. "Individual Differences in Personal Humor Styles: Identification of Prominent Patterns and Their Associates". *Personality and Individual Differences* 48 (5): 563-567.

- García-Paige Sánchez, M. 2008. *Introducción a la fraseología española*. Madrid: Anthropos.
- Goffman, E. 1956. "The Nature of Deference and Demeanor". *American Anthropologist* 58 (3): 473-502.
- Goffman, E. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Nueva York: Anchor Books.
- Goffman, E. 1967. *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. Nueva York: Anchor Books.
- Gordon, O. y G. P. Lakoff. 1971. "Conversational Postulates". En *Papers from the Seventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*: 63-84.
- Green, G. 1996. *Pragmatics and Natural Language Understanding*. Nueva Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Grice, H. P. 1968. "Utterer's Meaning, Sentence Meaning and Word Meaning". *Foundations of Language* 4: 225-242.
- Grice, H. P. 1975. "Logic and Conversation". En *Syntax and Semantics*, eds. P. Cole y J. Morgan, 41-55. Nueva York: Academic Press.
- Grice, P. 1989. *Studies in the Way of Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Gruner, C. R. 1978. *Understanding Laughter: The Workings of Wit and Humor*. Chicago: Nelson-Hall.
- Gruner, C. R. 1997. *The Game of Humor: A Comprehensive Theory of Why We Laugh*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Hall, E. T. 1963. "A System for the Notation of Proxemic Behavior". *American Anthropologist* 65 (5): 1003-1026.
- Haverkate, H. 1985. "La invención verbal: análisis pragmalingüístico". *Revista Española de Lingüística* 15 (2): 343-391.
- Haverkate, H. 1988. "Toward a Typology of Politeness Strategies in Communicative Interaction". *Multilingua* 7: 385-409.
- Jakobson, R. 1997. *The Architecture of the Language Faculty*. Cambridge: MIT Press.
- Jakobson, R. 2002. *Foundations of Language: Brain, Meaning, Grammar, Evolution*. Oxford y Nueva York: Oxford University Press.
- Johnson, M. 1987. *The Body in the Mind: The Bodily Basis of Meaning, Imagination, and Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kallia, A. 2004. "Linguistic Politeness: The Implicature Approach". *Multilingua* 23 (1/2): 145-169.
- Kearns, K. 2000. *Semantics*. Nueva York: Palgrave, MacMillan.
- Lakoff, G. P. y M. Johnson. 1980. "Conceptual Metaphors in Everyday Language". *The Journal of Philosophy* 77 (8): 453-486.
- Lakoff, G. P. y M. Johnson. 2003. *Metaphors We Live By*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Lakoff, R. T. 1973. "The Logic of Politeness; or Minding Your Ps and Qs". *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*: 292-305. Chicago: Chicago Linguistic Society.
- Lakoff, R. T. 1990. *Talking Power: The Politics of Language in Our Lives*. Glasgow: Harper Collins.
- Larroll, J. P. y L. Bohrova. 2014. "Metaphor: Instruction in the L2 Spanish Classroom: Theoretical Argument and Pedagogical Program". *Journal of Spanish Linguistics Teaching* 1 (1): 46-61. doi: 10.1080/23247797.2014.898515.
- Lazdin, S. y C. Fox. 2015. *The Handbook of Contemporary Semantic Theory*. 2^a ed. Oxford: Blackwell.
- Leech, G. 1983. *Principles of Pragmatics*. Londres: Longman.
- Levinson, S. C. 1983. *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mahā, L. 2014. "Cross-Cultural Perspectives on Linguistic Politeness". *Cross-Cultural Communication* 10 (1): 56-60.
- Márquez Reiter, R. y M. E. Placencia. 2004. *Current Trends in the Pragmatics of Spanish*. Amsterdam: John Benjamins.
- Márquez Reiter, R. y M. E. Placencia. 2005. *Spanish Pragmatics*. Nueva York: Palgrave MacMillan.
- Martin, R. A., P. Puhlik-Doris, G. Larsen, J. Gray y K. Weir. 2003. "Individual Differences in Uses of Humor and Their Relation to Psychological Well-Being: Development of the Humor Styles Questionnaire". *Journal of Research in Personality* 37 (1): 48-75.
- Martínez Lara, J. A. 2009. "Los insultos y palabras tabúes en las interacciones juveniles. Un estudio sociopragmático funcional". *Boletín de lingüística* [online]. 21 (31): 59-85. http://www.scielo.org/webstele.php?id=SC798-97092009000100003&script=sci_arttext.
- Mendiburo, A. y D. Páez Rovira. 2011. "Humor y cultura. Conexiones entre estilos de humor y dimensiones culturales en 14 países". *Boletín de psicología* 102: 89-105.
- Mendivil Grú, J. L. 1999. *Los polímeros desiguales: sinónimos de las expresiones idiomáticas y los predicados compuestos*. Zaragoza: Prentice Universitarias de Zaragoza.
- Mills, S. 2003. *Gender and Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mogorán Huerta, P. y F. Navarro Domínguez, eds. 2015. *Fraseología, dialéctico y traducción*. Frankfurt: Peter Lang.
- Moreau, J. 1983. *Taking Laughter Seriously*. Nueva York: SUNY Press.
- Muñoz-Basols, J. 2008. "Translating Sound-Based Humor in Carol Weston's *What Love from Spain*. Mélanie Martin: A Practical Case Study". En *New Trends in Translation and Cultural Identity*, eds. M. Muñoz-Calvo, C. Buesa Gómez y M. A. Ruiz-Moreno, 249-266. Newcastle: Cambridge Scholars Publishing.
- Muñoz-Basols, J. 2011. "On the Interrelationship between Source and Meaning". En *Canal Texts of Persuasion*, eds. B. Penas Isfiter y M. Muñoz Calvo, 179-192. Kassel: Edition Reichenberger.
- Muñoz-Basols, J. 2012. *The Sound of Humor: Translation, Culture and Phonological Jokes*. Tesis doctoral, Universitat Pompeu Fabra.
- Muñoz-Basols, J. 2014. "Phonological Jokes". En *The Encyclopedia of Humor Studies*, ed. S. Attardo, 570-572. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Muñoz-Basols, J. 2016. "Eseñanza del lenguaje idiomático". En *Enciclopedia de lingüística hispánica*, ed. Javier Gutiérrez-Rexach, 442-453. Londres y Nueva York: Routledge.
- Muñoz-Basols, J., P. Adaján y M. David. 2013. "Phonological Humor as Perception and Representation of Foreignness". En *Irony and Humor: From Pragmatics to Discourse*, eds. L. Ruiz-Gurillo y B. Alvarado Ortega, 159-188. Amsterdam: John Benjamins.
- Muñoz-Basols, J. y P. Pérez Sinués y M. David. 2014. *Spanish Idioms in Practice Understanding Language and Culture*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Muñoz-Basols, J. y M. Muñoz-Calvo. 2015. "La traducción de textos humorísticos multimediales". En *La traducción. Nuevos planteamientos teórico-metodológicos*, ed. M. A. Penas Isfiter, 139-184. Madrid: Síntesis.
- O'Keefe, A., B. Clancy y S. Adolphs. 2011. *Introducing Pragmatics in Use*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Ofst, L. 2012. "A Spectrum of Linguistic Humor: Humor as Linguistic Design Space Construction Based on Meta-Linguistic Constraints". In *AAAI Technical Report FS-12-02*, 51-53.

- Padilla García, X. A. 2011. "Existen rasgos prosódicos objetivos en los enunciados irónicos?" *Orelia* 14: 203-227.
- Padilla García, X. A. 2013. "Caricatures in Spanish Press: A Pragmatic Approach." In *Irony and Humor: From Pragmatics to Discourse*, eds. L. Ruiz Gurillo y B. Alvarado Ortega, 141-156. Amsterdam: John Benjamins.
- Padilla García, X. A. y B. Alvarado Ortega. 2010. "Being Polite through Irony." En *Dialogue in Spanish: Studies in Functions and Contexts*, eds. D. Koike y L. Rodríguez-Alfaro, 55-68. Amsterdam: John Benjamins.
- Padilla García, X. A. y E. Girasole. 2012a. "Humor e ironía en las viñetas cómicas periodísticas: un estudio pragmático-intercultural entre el español y el italiano." En *Estudios de pragmática y comunicación intercultural en el mundo hispanohablante*, eds. M. E. Placencia y C. García, 93-133. Amsterdam: Rodopi.
- Padilla García, X. A. y E. Girasole. 2012b. "Translating Graphic Jokes." *The Limits of Literary Translation: Expanding Frontiers in Iberian Languages*, eds. J. Muñoz-Basols, C. Forno, L. Soler González, y T. Fisher, 176-188. Kassel: Reichenberger.
- Palmer, J. 1994. *Taking Humor Seriously*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Penas Ibañez, M. A. 2009. *Cambio semántico y competencia gramatical*. Frankfurt: Iberomericana/Vervuert.
- Pérez, F. 2005. *El insulto en Venezuela*. Caracas: Fundación Bigott.
- Pinker, S. 2013. *Language, Cognition, and Human Nature: Selected Articles*. Nueva York: Oxford University Press.
- Placencia, M. E. 1996. "Folclóricos in Ecuadorian Spanish." *Multilingua* 15 (1): 13-34.
- Placencia, M. E. y C. García, eds. 2007. *Research on Politeness in the Spanish Speaking World*. Londres: Lawrence Erlbaum.
- Pontes Hübner, L. y P. Sanbudo da Silveira. 2009. "Expresiones idiomáticas en las clases de español." Río Grande del Sur: Pontificia Universidad Católica de Río Grande del Sur. http://www.pucrs.br/edipucrs/online/Xsemanadeletras/In/Larissa_Pontes_Hubner.pdf.
- Portero, A. P. 2020. *Propuesta metodológica para enseñar expresiones idiomáticas*. Madrid: Universidad Antonio de Nebrija.
- Quevedo, F. 2009. *El burlón*. Madrid: Punto de Lectura.
- Ramírez, T. 1990. *Los más ingeniosos dichos populares*. Madrid: Edicomunicación.
- Rappaport Hovav, M. y B. Levin. 2007. "Deconstructing Thematic Hierarchies." En *Architectures, Rules, and Preferences: Variations on Themes by Joan W. Bresnan*, eds. A. Zaenen, J. Simpson, T. H. King, J. Grimshaw, J. Maling y C. Manning, 385-402. Stanford, CA: CSLI Publications.
- Raskin, V. 1985. *Semantic Mechanism of Humor*. Dordrecht: D. Reidel.
- Real Academia Española y Asociación de Academias de la Lengua Española. 2014. *Diccionario de la lengua española*. 23ª ed. Madrid: Espasa.
- Reyes, G. 1992. "Lo serio, lo irónico y la búsqueda de intencionalidad." *Voz y letra* 3 (1): 19-34.
- Reyes, G. 1995. *El abaco de la pragmática*. Madrid: ArcoLibros.
- Rodríguez Rosique, S. 2005. "¿Qué bonito! y sus relaciones con la ironía." *Interlingüística* 17 (2007): 114-119.
- Rodríguez Rosique, S. 2009. "Una propuesta neogriciana." En *Dirige cómo ironizas y te diré quién eres: una aproximación pragmática a la ironía*, eds. L. Ruiz Gurillo y X. A. Padilla García, 109-132. Oxford: Lang.
- Ruiz Gurillo, L. 1997. *Aspectos de fonología teórica española*. Valencia: Universitat de València.
- Ruiz Gurillo, L. 1998. *La fonología del español coloquial*. Barcelona: Ariel.
- Ruiz Gurillo, L. 2001. *Las locuciones en español actual*. Madrid: ArcoLibros.
- Ruiz Gurillo, L. 2002. *Ejercicios de fonología*. Madrid: ArcoLibros.
- Ruiz Gurillo, L. 2010. "Para una aproximación neogriciana a la ironía en español." *Revista española de lingüística* 40 (2): 95-124.
- Ruiz Gurillo, L. 2012. *La lingüística del humor en español*. Madrid: ArcoLibros.
- Ruiz Gurillo, L. 2013a. "El monólogo humorístico como tipo de discurso. El dinamismo de los rasgos primarios." *Cuadernos ALEP* 2: 195-218.
- Ruiz Gurillo, L. 2013b. "Eva Hache y el Club de la Comedia: del guion monológico al registro dialógico." *Onomázein* 28: 148-161.
- Ruiz Gurillo, L. 2014. "Infrindiendo el humor: Un modelo de análisis para el español." *Círculo de Lingüística Aplicada e la Comunicación* 59: 148-162.
- Ruiz Gurillo, L. y X. A. Padilla García, eds. 2009. *Dirige cómo ironizas y te diré quién eres: una aproximación a la ironía*. Frankfurt: Peter Lang.
- Saeed, J. I. 2015. *Semantics*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Scheek, A. 1994. *Idioms and Collocations in Compositional Grammar*. Tesis doctoral, Universidad de Utrecht.
- Searle, J. R. 1969. *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. 1975. "Indirect Speech Acts." En *Syntax and semantics: Speech acts*, eds. P. Cole y J. L. Morgan, 59-82. Vol. 3. Nueva York.
- Searle, J. R. 1976. "A Classification of Illocutionary Acts." *Language in Society* 5 (1): 1-23.
- Searle, J. R. 1979. *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. 1983. *Intentionality. An Essay in the Philosophy of Mind*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. y D. Vanderveken. 1985. *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. y D. Vanderveken. 2005. "Speech Acts and Illocutionary Logic." En *Logic, Thought and Action*, ed. D. Vanderveken, 108-132. Dordrecht: Springer.
- Serrano Montesinos, M. J. 2000-2001. "Hacia una caracterización lingüística de los honoríficos como unidades de cortesía verbal." *Revista Española de Lingüística Aplicada (RESLA)* 4: 401-411.
- Sperber, D. y D. Wilson. 1986. *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- Sperber, D. y D. Wilson. 1995. *Relevance: Communication and Cognition*. 2ª ed. Oxford: Blackwell.
- Sperber, D. y D. Wilson. 2004. "Relevance Theory." En *The Handbook of Pragmatics*, eds. L. R. Horn y G. Ward, 607-632. Oxford: Blackwell.
- Teso Martín, E. del. 2002. *Comprensión y ejercicios de semántica I*. Madrid: ArcoLibros.
- Teso Martín, E. del. 2007. *Comprensión y ejercicios de semántica II*. Madrid: ArcoLibros.
- Timofeeva-Timofeeva, L. 2013. "La fraseología en la clase de lengua extranjera: ¿misión imposible?" *Onomázein* 28: 320-336.
- Vanderveken, D. 1985. "What is an Illocutionary Force?" En *Dialogue. An Interdisciplinary Study*, ed. M. Dascal, 181-204. Amsterdam: John Benjamins.

- Vanderveken, D. 1995. "Illocutionary Force". En *Sprachphilosophie/Philosophy of Language/La philosophie du langage*, ed. M. Dascal, 1359-1370. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Verschueren, J. 1999. *Understanding Pragmatics*. Nueva York: Arnold.
- Watts, R. 2003. *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Watts, R., I. Sechuro y C. Ehlich. 2005. *Politeness in Language: Studies in its History, Theory and Practice*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Yule, G. 1996. *The Study of Language*, 2ª ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yus, F. 2011. *Cyberpragmatics: Internet-mediated Communication in Context*. Amsterdam: John Benjamins.
- Zuluaga, A. 1980. *Introducción al estudio de las expresiones fijas*. Frankfurt: Peter Lang.

Capítulo 6

Historia de la lengua: la evolución del idioma

- | | |
|---|--|
| 1. Lingüística diacrónica: la evolución del idioma | 3.5. La influencia galorromance en el siglo XI |
| 2. El legado de las lenguas prerromanas en la península ibérica | 3.6. La Reconquista |
| 3. Del latín al español | 3.6.1. El judeoespañol |
| 3.1. El Imperio romano | 4. Dos cambios significativos del castellano medieval al español moderno |
| 3.1.1. Cambios lingüísticos | 4.1. La evolución de las sibilantes |
| 3.1.2. Palabras patrimoniales y cultismos | 4.2. La <i>yod</i> |
| 3.2. Los pueblos visigodos | 5. Las lenguas romances |
| 3.3. La conquista musulmana | 6. Prestamos lingüísticos en español |
| 3.4. El romance primitivo en la Península | |

Introducción

En este capítulo llevaremos a cabo un recorrido histórico de la lengua española desde sus orígenes tanto en su variante diacrónica, a partir del estudio de las principales etapas lingüísticas de la península ibérica, como sincrónica, deteniéndonos en momentos concretos de su evolución. El capítulo describe primero la situación de la Península antes de la llegada del Imperio romano y, para ello, examina algunos de los restos de las lenguas habladas en aquella época. Después se analiza el impacto del latín como lengua vehicular en la Península y su influencia en el desarrollo del español primitivo, mediante un repaso de los principales procesos fonológicos que sufrieron algunas palabras latinas, que pasaron por el latín tardío y el castellano medieval, hasta llegar al español moderno. También, desde un punto de vista histórico, se analiza la influencia de las lenguas visigodas, del árabe y del galorromance, y se presentan algunos rasgos del judeoespañol. Por último, el capítulo se centra en la evolución de los sonidos sibilantes. Este grupo de sonidos es de especial interés porque muestra la tendencia natural a la economía lingüística, así como el modo en que diferentes áreas geográficas, como el español del centro-norte peninsular y el resto de las variedades del español, dirigen los cambios fonológicos por vías distintas. Los contenidos de este capítulo nos permitirán comprender cómo la lengua española es el resultado de un conjunto de sucesos lingüísticos que han ido evolucionando de manera paulatina a lo largo de los siglos.

1. Lingüística diacrónica: la evolución del idioma

Las lenguas no son estáticas, sino que evolucionan con el paso del tiempo. La lingüística diacrónica, también conocida tradicionalmente como gramática histórica, es la rama de la lingüística que se ocupa del estudio de dichos cambios. Existen varias hipótesis y teorías acerca de cómo y por qué se producen cambios lingüísticos en un idioma. Tradicionalmente,