



**Hablar es *también* cuestión de cultura.
Introducción a la pragmática contrastiva o intercultural***
INÉS OLZA MORENO
Universidad de Navarra

[Hipertexto](#)

El objetivo de este trabajo es realizar una breve presentación de lo que se ha dado en llamar *pragmática contrastiva* o *intercultural*. A una aproximación al objeto de estudio y métodos de esta disciplina seguirá, en primer lugar, una breve exposición de las principales *categorías pragmáticas* que en los últimos años –y por cada vez más autores– han sido ilustradas desde el punto de vista contrastivo. Esta exposición se completará, de otro lado, con algunas consideraciones acerca de cómo la diferente articulación de estas categorías influye en la naturaleza y el alcance del llamado *error pragmático*.

1. ¿QUÉ ES LA PRAGMÁTICA CONTRASTIVA O INTERCULTURAL?

1. 1. *Lenguaje y cultura*

La tradicional distinción entre *naturaleza* y *cultura*, citada por Casado entre otros, puede constituir un buen punto de partida para nuestras reflexiones acerca de la relación entre lenguaje y cultura. Expone Casado que, en contraposición a lo dado de manera inmediata e innata en el propio hombre y en su entorno (*naturaleza*), el término *cultura* englobaría

el conjunto de lo que el hombre ha hecho con lo dado en la naturaleza: lo que ha realizado – en las cosas que están a su alrededor, en otros hombres, en sí mismo– conociendo, adoptando actitudes, actuando, creando (11).

* La realización de este trabajo debe mucho a la orientación y a la generosa ayuda del Dr. Ramón González Ruiz, a quien agradezco la valiosa atención que siempre me dedica.

En efecto, existe un ámbito de profunda libertad para el hombre: el ámbito de la cultura, que permite que cada comunidad articule sus propios patrones de *conocimiento y actuación*.

Hernández Sacristán propone tener en cuenta aquí dos aspectos de la cultura que pueden estudiarse en relación con el lenguaje. Por un lado, nadie puede dudar de que cada comunidad cultural construye particulares *esquemas representacionales* de la realidad que conoce. El conjunto de estos esquemas, denominado *cosmovisión*, se completa, por otra parte, con un sistema propio de *patrones de conducta*, de “actitudes y normas generales sobre la praxis cultural” (Hernández Sacristán 1999, 35) que constituyen el llamado ‘*ethos*’ cultural. El *lenguaje* en general –como *condición y producto* de la actividad cultural, como “cuestión de cultura” que es– y cada *lengua* en concreto –cada actualización histórica de esta capacidad universal– presentarán, pues, una peculiar relación dialéctica con estos modelos de conocimiento y actuación culturales que hemos citado.

Así, además de ciertas organizaciones conceptuales¹ que se observan en cada lengua, será interesante analizar cómo las *categorías pragmáticas* –esos “aspectos del lenguaje con los que se vehicula la función comunicativa e interpersonal” (Hernández Sacristán 1999, 40) y que forman parte y tienen una impronta específica en el código lingüístico global de cada comunidad–, constituyen también un reflejo de cada *ethos* cultural concreto.

1. 2. La pragmática desde un enfoque contrastivo

El estudio intercultural de las pautas de acción comunicativa y de los medios con que esta se lleva a cabo no constituyó una disciplina propiamente dicha hasta comienzos de los años ochenta del siglo pasado. Efectivamente, si bien para entonces la pragmática ya recibía una atención considerable dentro de los estudios lingüísticos, esta a menudo se ilustraba contrastivamente tan solo con ejemplos de una única lengua o de lenguas tipológicamente muy próximas.

El creciente interés de los lingüistas por aplicar el análisis pragmático a lenguas –y por extensión culturas– cada vez más variadas ha propiciado la consolidación de la pragmática intercultural, que, como veremos, presta sus conclusiones a ámbitos como la traducción, el aprendizaje de segundas lenguas y, más generalmente, al estudio del conjunto de prácticas englobadas como “comunicación intercultural”.

De hecho, Hernández Sacristán insiste en que la pragmática intercultural no puede desligarse de un cierto *enfoque empirista*, de una base de “praxis comunicativas concretas de naturaleza interlingüística” (1999, 24) que den luz a sus conclusiones. Los citados ámbitos de aplicación del saber contrastivo son, precisamente, los más indicados para nutrir a la pragmática intercultural de

1. No es infrecuente la afirmación de que el léxico de cada lengua articula de manera diferente un *conocimiento* –primario, intuitivo y variable interculturalmente– de la realidad; o que los procedimientos de deixis reflejan también peculiares conceptualizaciones del espacio y del tiempo.

materiales sobre los que investigar. En efecto, de este tipo de bases han partido los estudios pioneros de la disciplina².

Otro de los fundamentos sobre los que Hernández Sacristán basa su aproximación a la pragmática intercultural es una concreta concepción de la actividad comunicativa como *proceso interpretativo*, que ya fue presentada por Sperber y Wilson en su teoría de la relevancia³. Ante la evidente variedad de paradigmas culturales y pragmáticos con que se topa el estudio contrastivo, cabría preguntarse si realmente en la comunicación intercultural los sujetos son capaces de comprender cabalmente, de hacerse cargo por completo de los peculiares usos y categorías empleadas por su interlocutor. Según esta concepción de comunicación como proceso interpretativo, puede afirmarse que, si bien el primer sujeto no posee exactamente el mismo código pragmático que su interlocutor, sí es capaz de encontrar en el suyo propio una categoría o uso que funcione como *equivalente* sistemáticamente hablando, que posea una misma función relativa respecto de otros elementos de ese código. De este modo, el éxito de los intercambios comunicativos interculturales depende decisivamente de una correcta labor de “traducción” e interpretación –similar a la arriba propuesta– de las inevitables diferencias pragmáticas. Tarea de nuestra disciplina será, en fin, el saber descubrir esa “lógica de la diferencia”, esas equivalencias entre códigos pragmáticos diversos (cfr. Hernández Sacristán 1999, 70-73).

1. 3. Relación de la pragmática contrastiva con otras disciplinas

La orientación contrastiva en pragmática ha permitido estrechar lazos entre una serie de disciplinas, desarrolladas hasta cierto punto con independencia las unas de las otras, pero que compartían un objeto común de estudio: la interacción comunicativa humana (Hernández Sacristán 1999, 20).

Como suele suceder en la actividad científica, un mismo objeto de estudio puede abordarse desde múltiples perspectivas e intereses. Sin duda esto es lo que ocurre en lo referente a los intercambios comunicativos interculturales. En este sentido, como bien sostiene Hernández Sacristán, la pragmática contrastiva se ha visto ligada inevitablemente desde su nacimiento como disciplina, en primer lugar, con estudios de carácter más amplio como son la *lingüística contrastiva* en general o la *etnolingüística*, en su vertiente más propia de estudio de “los hechos lingüísticos en cuanto determinados por los ‘saberes’ acerca de las cosas (cultura)” (Casado 41). De otro lado, también pueden establecerse relaciones entre la pragmática intercultural y otras ciencias –cuyo primer interés no es el lingüístico– como la *antropología lingüística* o la *etnografía lingüística*, por ejemplo, que buscan más bien estudiar el lenguaje como instrumento manifestante de peculiaridades humanas y culturales.

2. A este respecto, baste citar el balance que Wierzbicka hace de uno de sus estudios más reconocidos: “This book develops a framework for studying language as a tool of *human interaction*” (453; el subrayado es mío).

3. “We assume, then, that every utterance is an *interpretative* expression of a thought of the speaker” (Sperber y Wilson 231; el subrayado es mío).

Ahora bien, la disciplina que más aportaciones ha hecho al desarrollo de la pragmática intercultural es la *traductología*. Como ciencia empeñada en resolver “de forma viva toda la problemática asociada al contacto entre diferentes códigos pragmáticos” (Hernández Sacristán 1999, 125), esta última presta a la pragmática contrastiva valiosos modelos de interpretación de divergencias en las categorías pragmáticas, especialmente en las que actúan en el nivel de lo implícito, como son las presuposiciones y sobreentendidos, y las máximas conversacionales.

2. ALGUNAS CATEGORÍAS DE ANÁLISIS DE LA PRAGMÁTICA INTERCULTURAL

2. 1. Actos de habla: *diferentes maneras de actuar con palabras*

El giro que en la filosofía del lenguaje del siglo xx marcaron autores como el británico John L. Austin abrió el camino a un nuevo interés por estudiar el lenguaje desde la perspectiva de su *uso* (filosofía del lenguaje ordinario), y no tanto desde su mayor o menor relación lógica con la realidad (filosofía analítica).

Austin insistió en la variadísima y siempre sorprendente manera que tiene el hombre de *actuar con las palabras*⁴. Así, las lecciones contenidas en la programática *How to do things with words* fijaron una teoría sobre los actos de habla que hoy en día sigue siendo respetada en sus aspectos más esenciales. En su deseo de esclarecer la naturaleza realizativa de los enunciados, Austin distinguió tres dimensiones del acto de habla: la puramente *locutiva* (el mero acto de decir), la *ilocutiva* (lo que hacemos *al* decir algo) y la *perlocutiva* (lo que ocasionamos con nuestro decir)⁵. John R. Searle, continuador de los postulados de Austin, centró su atención en definir y analizar la *fuerza ilocutiva* de los enunciados. De este interés nació una valiosa taxonomía de los actos de habla ilocutivos que intentó definir los tipos básicos de acciones que llevamos a cabo con nuestro decir, tomando como base criterios que superaran el de la semántica de los verbos realizativos en cada lengua concreta⁶.

4. Esta observación ya la habían hecho antes otros filósofos del lenguaje ordinario, como Ludwig Wittgenstein en su segunda etapa: “Ordenar, preguntar, relatar, charlar pertenecen a nuestra historia natural tanto como andar, comer, beber, jugar. (...) en la realidad hacemos las cosas más heterogéneas con nuestras oraciones” (43).

5. “ (...) We perform a *locutionary act*, which is roughly equivalent to uttering a certain sentence with a certain sense and reference” (Austin 108); “To determine what *illocutionary act* is so performed we must determine *in what way* we are *using* the locution” (*ibidem*; el subrayado es mío); “Thirdly, we may also perform *perlocutionary acts*: what we bring about or achieve *by saying something*” (*ibidem*).

6. “There are just five basic kinds of action that one can perform in speaking, by means of the following five types of utterance:

(i) *representatives*, which commit the speaker to the truth of the expressed proposition (asserting, concluding, etc.);

(ii) *directives*, which are attempts by the speaker to get the addressee to do something (requesting, questioning);

(iii) *commissives*, which commit the speaker to some future course of action (promising, threatening, offering);

El estudio contrastivo de la manera que tienen las diversas comunidades de actuar con el lenguaje, de articular esas tres dimensiones de los actos de habla, puede centrarse, entre otros, en estos aspectos –que ejemplificaremos a continuación–: diferente *subespecificación e institucionalización* de los actos de habla; alcance de la distinción entre actos de habla *directos e indirectos*; y consideración de los actos de habla como expresión de *valores culturales*.

2. 1. 1. Subespecificación y fijación de los actos de habla

Muchos estudios han constatado una fuerte variabilidad en el modo en que cada cultura y cada lengua subespecifican, fijan y hacen explícitos o no ciertos actos de habla.

Una comparación entre la *formulación de opiniones* en polaco e inglés puede servir para ilustrar alguna de estas diferencias.

<u>Polaco</u>	<u>Inglés</u>
<i>To dobrze.</i> ‘That’s good’	<i>I like it / I think I like it.</i>
<i>To niedobrze.</i> ‘That’s bad’	<i>I don’t like it / I think I don’t like it.</i>
<i>To prawda.</i> ‘This is true’	<i>I guess it’s true.</i>

(Wierzbicka 41 y 43)

Como señala aquí Wierzbicka, en la lengua polaca las opiniones no se distinguen formalmente de simples aseveraciones. A través de estos actos de habla de carácter *implícito* –en los que no se explicita el verbo que indica que estamos ante una opinión–, el polaco produce en el interlocutor un efecto de mayor contundencia que la que se da en los modelos ingleses, en los que sí se indica que se están formulando apreciaciones personales (a través del pronombre *I* o de verbos como *think* o *guess*).

Otro parámetro de contraste lo constituye la manera en que cada lengua especifica sus actos de habla; las diferentes asociaciones que cada cultura otorga a términos que a simple vista podrían parecer equivalentes. De nuevo Wierzbicka (158 y 159) propone un ejemplo inglés, esta vez contrastado con el walmatjari –una lengua aborígen hablada en el oeste de Australia–. Lo que observa esta autora es que el acto de habla codificado como *japirlyung* en walmatjari puede identificarse a la vez con los ingleses *order*, *ask* y *request*, sin llegar nunca a equivaler totalmente a ninguno de ellos. En efecto, *japirlyung* equivale a algo próximo a ‘pedir algo a alguien esperando obtenerlo en virtud de unos deberes familiares fuertemente considerados en la sociedad aborígen’. *Japirlyung* no expresa tanto una orden (*order*) –que implica jerarquía– como una

(iv) *expressives*, which express a psychological state (thanking, apologizing, welcoming, congratulating);

(v) *declarations*, which effect immediate changes in the institutional state of affairs and which tend to rely on elaborate extra-linguistic institutions (excommunicating, declaring war, christening, firing from employment).”

(Searle 1976, *apud* Levinson 240)

petición (*ask, request*). Pero esta petición tampoco se puede ignorar –como puede ocurrir sin graves consecuencias con *ask* o *request* en inglés–. Vemos, pues, cómo desde una perspectiva contrastiva los dominios de los actos de habla *coinciden y divergen* en diferentes lenguas.

En esta misma línea, se constata también que el delicado ámbito de la formulación de peticiones presenta diferencias culturales importantes. En efecto, la realización de un mismo acto de habla –de una petición de contenido y circunstancias similares– puede recibir *orientaciones* bien distintas dependiendo del origen del emisor. Así, expone Blum-Kulka –como conclusión de un trabajo de campo (cfr. 1996b, 192)– que, mientras que los hablantes de inglés australiano optan por peticiones orientadas al hablante (del tipo *¿Puedo tener la sal, por favor?*) y los de hebreo por estructuras impersonales (*¿Sería posible tener un poco de sal?*), los emisores de español argentino prefieren formular peticiones orientadas al oyente, como *Pásame la sal, por favor*. No se puede pasar por alto que, aun encontrándonos ante un acto de habla sustancialmente idéntico, estas tres realizaciones tendrán –potencialmente– efectos diversos en el interlocutor.

De la misma manera, contrastes notables entre culturas se pueden observar en la forma en que estas fijan, “institucionalizan” lingüísticamente la expresión del agradecimiento. En esta situación:

Un hombre inglés: *¿Me permite que le ayude?*

Viajera japonesa (cargada con dos maletas, un bebé, etc.): *Perdón, cuanto lo siento, es usted muy amable.*

(Hernández Sacristán 1999, 174)

el hombre inglés podría interpretar que la mujer japonesa a la que ha ofrecido su ayuda se está disculpando (*perdón, cuanto lo siento*) por rechazar su oferta, si bien no deja de agradecerle su gesto (*es usted muy amable*). Pero puede que este llegue a comprender (y estará en lo cierto) que la viajera japonesa mezcla en su *aceptación* –fijada así en su cultura– la formulación de dos actos de habla diferentes: el normal agradecimiento y la disculpa previa por la “molestia” que pueda suponer al interlocutor realizar tal favor.

2. 1. 2. Actos de habla directos e indirectos

Por uso indirecto (propiamente dicho) de un acto de habla nos referimos a una intersección entre dos tipos de acto de habla donde el efecto comunicativo del producto de la misma es el propio de uno de los tipos y la forma es la propia del otro (Hernández Sacristán 1999, 81).

Esta definición de acto de habla *indirecto* –de la que se desprende, por oposición, la noción de acto de habla *directo* como aquel en el que forma y efecto comunicativo coinciden– introduce otra categoría de contraste que ofrece resultados interesantes. No se puede negar que hay culturas que prefieren la expresión indirecta y matizada de actos de habla que pueden tener resultados no afortunados (órdenes, peticiones, advertencias, etc.). Este es el caso de la

comunidad japonesa, de la que nunca esperaríamos intervenciones bruscas o que pongan en peligro la imagen social (*face*) de los interlocutores. Los siguientes ejemplos confirman la *indirección* por la que optan los japoneses en los intercambios comunicativos.

Una mujer israelí le dice a su marido en el teatro:

“¿Te importaría cambiarme de asiento? La señora del sombrero me impide ver.”

Una mujer japonesa, en la misma situación, diría:

“¿Te gusta tu asiento?” (Blum Kulka 1996a, 157)

Dos mujeres norteamericanas están en un restaurante y dos mujeres japonesas están sentadas en la mesa de al lado. En un momento determinado, una de las mujeres japonesas se dirige a la mujer americana y le dice lo siguiente: “*Do you have a bag?* (¿Tienes un bolso?)”, y la mujer americana no entiende qué es lo que pasa con su bolso. Después, mira y descubre que su bolso está abierto y que alguien le ha cogido la cartera. Le han robado. (*Ibidem*)

En el primer caso, frente a la formulación mucho más directa (aunque matizada, como ruego que es, con *te importaría* en forma interrogativa) de la petición por parte de la mujer israelí, la hablante japonesa elige formular una pregunta –acto directivo–, que en principio nada tiene que ver con una petición y que ante todo centra la atención en la eventual disconformidad de su marido. Su interlocutor –perteneciente a la misma cultura– interpretará, efectivamente, que es ella la que no se siente satisfecha con su asiento y que por ello está realizando un acto directivo de otra naturaleza (petición, ruego).

De nuevo, en el segundo caso, la hablante japonesa elige una pregunta para lograr los efectos de otro acto: uno aseverativo (“Le han robado”) o incluso directivo (con valor de advertencia). La diferencia de patrones en la formulación directa o indirecta de los actos de habla se hace otra vez evidente en este ejemplo, pues la mujer americana no comprende en principio las intenciones comunicativas de su interlocutora japonesa.

2. 1. 3. Actos de habla y valores culturales

En varios de los casos anteriores se ha podido comprobar que la cultura japonesa posee una serie de valores que hace que sus hablantes eviten actos de habla excesivamente directos o no lo suficientemente corteses⁷. En términos de Hernández Sacristán (1999, 86), los japoneses prefieren asumir en su

7. La noción de *cortesía* como reguladora de los intercambios comunicativos (interculturales), así como el concepto de ‘*face*’ o *imagen social* de los hablantes se abordarán también en el epígrafe 3.1.

comunicación los principios de “no interferencia / respeto a la autonomía del otro”, “ceremonialidad” o “mostración pudorosa del ego”.

Si bien no en tan gran medida, el inglés suele recurrir a elementos de indirección o atenuación en cierta consonancia con los principios antes mencionados. Wierzbicka constata esta tendencia cultural del inglés (“[In English] People avoid making ‘direct’, forceful comments as they avoid asking ‘direct’, forceful questions or making ‘direct’, forceful requests” –44⁸) y la opone a la que se encuentra en polaco, en el que serían raras este tipo de producciones, llenas de recursos matizadores:

1. Richard: [to Sandy] Could you sort of... *put in a good word to Simmo about me?*

2. Norm: *Well, you see, Ahmed, I'm alone now, since my good wife Beryl passed away to the heaven above.*

Ahmed: *I'm very sorry to hear that, Norm, you must feel rather lonely.*

(Wierzbicka 43 y 44)

Afirma esta autora que en el caso 2, por ejemplo, un hablante polaco habría dicho *bardzo samotny* (‘very lonely’) o *strasznie samotny* (‘terribly lonely’) en lugar de *rather lonely*.

2. 2. Lo implícito desde una óptica intercultural

Los contenidos implícitos –presuposiciones y sobreentendidos (cfr. Hernández Sacristán 1999, 118 y 119)– presentes en todo intercambio comunicativo son ya de por sí difícilmente sistematizables y analizables desde el momento en que –por definición– no son explicitados por los hablantes. El estudio de lo implícito desde una perspectiva contrastiva planteará, si cabe, más problemas para una clara ordenación, pues nos encontramos ante una de las categorías que más variabilidad cultural presenta. Ahora bien, el “efecto literalizador del contacto lingüístico-cultural” –que observa Hernández Sacristán y por el que en situaciones intercódigo es clara “una dificultad intrínseca” de los hablantes “para trascender lo literalmente expresado” (1999, 83)– puede dar lugar a casos francamente ricos para el análisis en los que estos contenidos implícitos *difieran* y *no sean captados* por uno de los interlocutores.

8. Debe tenerse en cuenta también que los parámetros pragmático-culturales de los británicos y de los americanos, por ejemplo, tampoco tienen por qué coincidir: “De hecho, los hablantes americanos utilizan más estrategias directas y menos estrategias convencionalmente indirectas que los hablantes europeos en inglés” (Cenoz y Valencia 223). Vemos, pues, que poseer una misma lengua no significa atender a los mismos usos del lenguaje, y que el estudio contrastivo puede aplicarse a intercambios tanto interidiomáticos como *intraidiomáticos*.

2. 2. 1. *Conocimientos compartidos de tipo metalingüístico*

Ya sabemos que un modelo de comunicación verdaderamente completo tendrá que tener en cuenta que no solo nos entendemos a través de un código lingüístico (lengua) concreto, sino –y sobre todo– a través de un código de conocimientos compartidos acerca de la realidad y acerca de *nuestra propia práctica discursiva*. Cada cultura, hemos visto, fija “un subconjunto de proposiciones que caracterizan o cualifican la propia práctica discursiva, y que constituyen, por esta razón, la base de los implícitos metalingüísticos” (Hernández Sacristán 1999, 122). Un interesante choque entre diferentes marcos de conocimiento compartido acerca de los intercambios conversacionales lo ofrece el siguiente ejemplo:

Un profesor visitante del Japón entra en el despacho de su colega inglés. Tras una breve presentación (se dan la mano, se sientan), se dirige el primero al segundo con estos términos: “¿Qué edad tiene usted?”. (Hernández Sacristán 1999, 174)

Puede suponerse en este caso que el profesor inglés tendrá que excusar en su interlocutor el “error” de mencionar, además al principio de una conversación, un tema tabú en occidente. En efecto, algunas cuestiones como la edad o las relaciones personales –que los hablantes occidentales suelen tratar únicamente en ámbitos de confianza– son tema frecuente de conversación para los hablantes japoneses, sin que ello suponga una especial cercanía entre los interlocutores. El siguiente caso –en el que una estudiante española se siente incómoda por tener que hablar de cuestiones personales y por recibir juicios sobre ellas– confirma esto último:

Una estudiante española de intercambio en Japón se aloja, durante la primera semana de su estancia, en casa de una familia japonesa. Al día siguiente de su llegada, la estudiante conversa con una hija de la familia de su misma edad:

Hablante japonesa: *¿Qué edad tienes?*

Hablante española: *22 años.*

Japonesa: *Yo también tengo 22. ¿Tienes novio?*

Española: (Sorprendida.) *No.*

Japonesa: (Con gesto visible de decepción.) *Oh . Yo sí. Se llama X.*

Española: (Un tanto ofendida.) *Ah.*

(Tomado de una experiencia propia.)

2. 2. 2. *Un tipo especial de implícitos metadiscursivos: las máximas conversacionales*

Las *máximas conversacionales* formuladas por Grice –esas especificaciones del más general *principio de cooperación* que regula toda interacción conversacional⁹– son en sí mismas conocimientos, parámetros *implícitos* que otorgan, ya por su cumplimiento, ya por su violación, un sentido concreto a nuestras aportaciones. Tomando en cuenta que estas máximas son asimismo “reglas para la derivación de implícitos” (Hernández Sacristán 1999, 121), puede concluirse que el análisis de la regulación de la praxis conversacional a través de ellas en diferentes culturas se revela como sumamente interesante.

De este modo, la pragmática contrastiva intentará determinar, por ejemplo, qué papel cumple interculturalmente la máxima de *cualidad* en expresiones fraseológicas como [*Espera*] *Un minuto* (cuando nunca tardamos realmente un minuto) o en textos irónicos. También desde un enfoque contrastivo podrá comprenderse que un hablante no nativo no acierte a ver como conectadas con sus intereses y su cosmovisión determinadas producciones de la segunda lengua, como los chistes –que se basan en diferentes aplicaciones de la máxima de *relación*; de hecho, se suele hablar de un “humor típico” de ciertas culturas–. Del mismo modo se podrá analizar cuáles son los grados de claridad expositiva que aceptan los hablantes de cada comunidad –máxima de *manera*–; e incluso estudiar el diferente significado que cada cultura atribuye a tautologías similares –máxima de *cantidad*; cfr. Wierzbicka 431-438–.

Más específicamente, muchos estudios se han centrado en descubrir el valor que tiene contrastivamente la *sinceridad* en la interacción comunicativa. De nuevo Wierzbicka ofrece interesantes conclusiones acerca de esta cuestión. Como muestra, citaremos una que explica más profundamente la peculiar sinceridad que se *espera* en el mundo europeo occidental paradigmáticamente en los ingleses, opuestos por Wierzbicka a los hablantes eslavos– en lo referente a la expresión de sentimientos:

Eastern European immigrants often complain about what they perceive as the ‘insincerity’ of English conversational routines such as *How are you?*, *Nice to see you*, *Lovely day, isn’t it*, and so on (...) the routines of human interaction reflected in the English language encourage saying that one feels something good when one doesn’t feel anything good (Wierzbicka 116-118).

9. “ (...) One may perhaps distinguish four categories under one or another of which will fall certain more specific maxims and submaxims, the following of which will, in general, yield results in accordance with the Cooperative Principle. (...) I call these categories Quantity, Quality, Relation and Manner” (Grice 45).

2. 3. Variabilidad intercultural de las estrategias conversacionales

La conversación como hecho mismo de cultura y como reveladora a la vez en su regulación de diferentes valores culturales ha constituido un objeto privilegiado de estudio en la pragmática intercultural. El análisis contrastivo de la práctica conversacional atiende particularmente al conjunto de *reglas y estrategias* –normalmente implícitas– que de diferente manera la modulan.

2. 3. 1. Rutinas conversacionales: la ritualización

Dentro de las rutinas, de las estructuras conversacionales que más divergencia intercultural presentan encontramos los llamados *mecanismos de ritualización*. La variación se mostrará sobre todo en el *grado* en que los hablantes de cada comunidad acompañen sus actos de habla de fórmulas lingüísticas preestablecidas con fines de cortesía y formalidad en el trato. Hernández Sacristán advierte que “puede observarse cierto grado de correlación entre el dominio del componente ritual y el carácter estático de las relaciones sociales” (1999, 144). Si bien la cultura japonesa ha manifestado una clara evolución en sus estructuras sociales, sí puede notarse una permanencia en su preferencia por una alta ritualización en ciertas situaciones¹⁰, que claramente contrastará con las tendencias más directas de otras culturas. Palmer (238-242) aporta a este respecto un completo diálogo en el que un vendedor japonés intenta que un ama de casa compre una máquina de coser: la ritualización se hace evidente sobre todo en las palabras del primero, que recurre a todo tipo de *piezas formales y honoríficas* en el inicio de sus intervenciones –así lo indica oportunamente este autor– para favorecer su relación con el cliente y tener éxito en sus fines comerciales:

Vendedor: Dispéñeme (*formal*).

Clienta: Sí.

V: Dispéñeme (*formal*). Pertenezco a la empresa X (*formal*). Sí, X (*formal*).

C: ¿Qué desea?

V: *Okusan* ('ama de casa') (*honorífico*), ¿conoce el anuncio de la televisión? (*formal*)
Ese de que podemos coser lo muy grueso o incluso lo muy fino...

(Palmer 239)

10. De hecho, esta ritualización en las interacciones verbales japonesas casa bien con otras estrategias que ya hemos comentado (gusto por la expresión implícita e indirecta de los actos de habla, observancia del principio de ceremonialidad y de mostración pudorosa del *ego*, etc.).

Ciertas fórmulas de agradecimiento pueden considerarse también como una suerte de mecanismo de ritualización en algunas situaciones concretas. Señala Haverkate (94) que “en Estados Unidos es costumbre cerrar una conversación telefónica comercial con *Thank you for calling* (‘Gracias por haber llamado’), fórmula rutinaria que emitida por el interlocutor que ha sido llamado”; y que, en esta misma línea, las rutinas de cortesía entre hablantes holandeses obligan a agradecer a un camarero el que sirva la comida o consumición. Esta ritualización desaparece en intercambios similares entre hablantes españoles, que interpretarían la aparición de estas piezas como una marca llamativa de cortesía positiva.

2. 3. 2. Variación de la actividad negociadora

En la mayoría de los intercambios conversacionales suele apreciarse una cierta *actividad negociadora* entre los interlocutores cuyos términos varían de manera significativa interculturalmente. Nos referimos, por ejemplo, a las respuestas que se producen ante la formulación de *cumplidos*. El dirigir a otro un cumplido o el reaccionar ante él si se es el alabado supone poner en marcha ciertas estrategias, ciertas negociaciones que nunca deberían poner en peligro la propia imagen social o la del interlocutor. Estas imágenes (*faces*) no se verán amenazadas si los hablantes siguen unos mismos patrones establecidos por su cultura. No obstante, lo que suele ocurrir con frecuencia en la comunicación intercultural es que entren en conflicto diferentes estrategias como reacción ante dichos cumplidos. Esto puede suceder, por ejemplo, en la interacción entre un anglosajón y un japonés, pues sus respectivas culturas fijan sus respuestas ante las alabanzas de maneras distintas:

Modelo anglosajón

A: I think that something about you (your X) is very good.

B: Thank you. [I know you say this because you want to do something good for me (you want me to feel something good), and I feel something good towards you because of this.]

Modelo japonés

A: I think that something about you (your X) is very good.

B: I don't think the same. I think that something about it (my X) is bad.

(Wierzbicka 144 y 145)

Mientras que en la estrategia anglosajona se formula un acto de habla de *aceptación* –más del gesto que supone hace el cumplido que del propio contenido de este–, en la japonesa –al igual que en la judía, la china o la de

Europa del Este— se opta por *minimizar* o rechazar el contenido del cumplido¹¹, sin que esto suponga un peligro para la continuación armónica de la conversación. Una respuesta similar cabría esperar de boca de un interlocutor israelí (de cultura judía, como hemos apuntado más arriba):

Un invitado cenar dice: *Este pastel es maravilloso.*
Ama de casa israelí: *Oh, yo no lo he hecho. En realidad, la que lo ha hecho ha sido Raquel.*
(Blum-Kulka 1996a, 158)

Otra situación comunicativa en la que la diferencia cultural de estrategias negociadoras puede ocasionar problemas es la que se origina alrededor de *invitaciones*. Blum-Kulka (1996a, 155-156 y 166) pone de manifiesto el complejo patrón que los hablantes norteamericanos desarrollan en torno a este acto de habla. A una primera declaración de intenciones o expresión de cordialidad del tipo “*We really should get together for lunch*” —que solo implica: ‘alguna vez en el futuro estaría bien ir a comer juntos’— puede o no seguir una verdadera formalización de la invitación, previa a la fijación de una cita. Puede ocurrir, entonces, que un interlocutor que posea otro patrón asociado a esta situación interprete esa primera intervención como una proposición real y quede perplejo si esta no llega a formalizarse. El caso que aporta Blum-Kulka es muy esclarecedor a este respecto:

Norteamericano: *We really should get together for lunch.* [Simple declaración de cordialidad.]
Israelí: *Yes, fine. Are you free tomorrow?* [Aceptación de lo que se ha interpretado como una verdadera invitación.]
N: *No, tomorrow is awful. I'll call you, okay?* [Persistencia en la no-formalización de la invitación.]
I: *Okay [puzzled and slightly offended].* [Perplejidad ante lo que se cree súbita cancelación de la invitación.]
Cfr. Blum-Kulka 1996a, 156

Refiriéndose también a la actividad negociadora suscitada en torno a una invitación, apunta Haverkate que “si por una parte es cortés invitar a una persona, por otra es también cortés negarse a aceptar la invitación” en un primer momento (73). Este juego de cortesía que se observa universalmente varía, sin embargo, en su extensión y características de una cultura a otra. De este modo, puede decirse, por ejemplo, “que los holandeses hacen uso en general de menos turnos alternativos para llegar a la aceptación de la invitación que los españoles” (*ibidem*), que desarrollan más mecanismo de insistencia y de rechazo cortés respectivamente en este tipo de situaciones.

11. En la cultura japonesa, este rechazo del contenido del cumplido no se hará nunca de manera tajante (en virtud de lo que Wierzbicka califica como “the general Japanese reluctance to say ‘no’ under almost any circumstances” –145). La respuesta del hablante B japonés podrá entonces ser “*No, I'm afraid not*” o un sonido de suspensión del tipo “*Mmmm...*” (145-146).

2. 3. 3. Establecimiento de los turnos de habla y valoración del silencio

El análisis conversacional contrastivo se ha centrado a menudo en dilucidar las diferencias interculturales en el establecimiento de los turnos de habla. Las *reglas de cambio de turno* varían sustancialmente de unas comunidades a otras, y esta variación está asociada –entre otros– a dos factores principalmente: la valoración que cada cultura asigne al *silencio*; y la cantidad y cualidad de *emisiones del oyente* que sea esperable en cada comunidad.

En cuanto al primer factor, el intervalo de silencio que transcurre regularmente entre las intervenciones puede oscilar entre el medio segundo de hablantes de español e israelíes y los minutos que a veces se conceden los indios athabaska (cfr. Blum-Kulka 1996a, 167). Los hablantes chinos y japoneses se situarían en un término medio con varios segundos de pausa.

Y, mientras que la ausencia de silencios y los solapamientos son muchas veces para los primeros (hablantes de lenguas romances, sobre todo) un signo de bien vista “vivacidad”, de “interés e implicación afectiva” en la conversación (Hernández Sacristán 1999, 139), para culturas como la de los indios navajos o los mencionados athabaska este “chorro” de actividad verbal sería más que perturbador. Efectivamente, estas comunidades presentan una valoración global de la conversación y del silencio casi opuesta a la que se observa en el mundo occidental. Para ellos:

el uso de la palabra sería considerado como insuficiente como vía para establecer una nueva relación social o reparar una relación social transitoriamente rota (...) Al mantener silencio en los encuentros sociales (...) el apache apela, entendemos, a algún tipo de instancia comunicativa no verbal. Es en ella donde se va creando el sustrato que hará más tarde factible y justificado el uso de la palabra (Hernández Sacristán 1999, 148).

Como factor regulador de las intervenciones conversacionales, las llamadas *emisiones del oyente* constituyen un interesante objeto de reflexión de la pragmática en general; y, desde el momento en que su frecuencia y su naturaleza varían interculturalmente, la disciplina contrastiva se ve obligada también a incluirlas en sus consideraciones. Gregori Signes y Bou Franch definen estas *emisiones del oyente* como “turnos del sistema secundario”¹² de ordenación de del intercambio conversacional “que desempeñan dos funciones principales: (...) contribuyen a reforzar la distribución de papeles en relación a la toma de turnos; y a mostrar la presencia o ausencia de interés, comprensión o acuerdo” (126). Tras esbozar un análisis contrastivo del uso de estas emisiones por parte de hablantes de inglés británico y español peninsular, estas autoras

12. Frente al *nivel primario* de toma de turnos en una conversación –en el que las intervenciones “tienen algún valor informativo o realizan alguna función ilocucional específica”, “hacen progresar la conversación” y son necesarias “para poder decir que ha existido diálogo” (Gallardo Paúls 1996; *apud* Gregori Signes y Bou Franch 126)–, el *nivel secundario* consta de emisiones que, sin llegar a contribuir al desarrollo sustancial del diálogo, sí realizan “funciones metaconversacionales tales como ser (...) continuadores o proporcionar retroalimentación” (*ibidem*).

formulan interesantes conclusiones acerca de las diferencias que se pueden observar en conversaciones llevadas a cabo en una u otra lengua –diferencias que atañen tanto a la frecuencia de emisión de esta clase de piezas como al tipo de expresiones que los hablantes eligen en estas intervenciones secundarias–; y, sobre todo, acerca del comportamiento del mismo tipo de hablantes en intercambios mixtos –en los que estas emisiones del oyente aparecen con mucha más frecuencia–:

En cuanto a la conversación mantenida entre una nativa inglesa y un aprendiz [español], lo más notable es el uso *mayor* de emisiones de O[oyente]. Sugerimos que *el mayor esfuerzo comunicativo* y la necesidad de negociar el significado *de forma más consciente y explícita que en conversaciones entre nativos* conduce a ambos interlocutores a un uso mayor de emisiones, para marcar acuerdo y animar a proseguir (Gregori Signes y Bou Franch 133; el subrayado es mío).

La peculiar regulación de emisiones del oyente establecida en cada comunidad, así como el comportamiento que a este respecto muestren los hablantes en encuentros interculturales, se presentan, podemos concluir, como puntos de reflexión imprescindibles de cara a evitar *malentendidos* y *errores pragmáticos*. Precisamente al cometido de describir estos errores y proponer medios para salvarlos dedicaremos los epígrafes que siguen.

3. Principio de cortesía en la comunicación intercultural. El error pragmático

3. 1. La cortesía como referente de las categorías pragmáticas

Con el término *cortesía* aludimos a toda “praxis semiótica orientada a hacer estratégicamente compatible la interacción social con la defensa o el realce de la imagen social de sus participantes” (Hernández Sacristán 1999, 159). Puede desprenderse de esta definición que el *principio de cortesía* es el que, en última instancia, regula todos nuestros intercambios comunicativos, y el que articula “globalmente el uso de las categorías pragmáticas” (*idem* 155).

Brown y Levinson, basándose en aspectos de la teoría sociológica de Goffman, insistieron en el papel que la llamada *imagen social* o ‘*face*’ desempeña en la modulación de determinadas categorías pragmáticas. Observan estos autores que todo hablante intentará en sus intercambios preservar su propia imagen pública –siendo consciente a la vez de la *face* de su interlocutor–, considerada a su vez en dos vertientes no fácilmente conjugables:

‘Face’, the public self-image that every member [of a society] claims for himself, consisting in two related aspects:

(a) negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction –i.e. to freedom of action and freedom from imposition;

(b) positive face: the positive consistent self-image or 'personality' (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants. (Brown y Levinson 61)

Efectivamente, la cortesía entre dos interlocutores se consigue en el momento en que ambas partes consideran preservadas sus respectivas imágenes, y las vertientes negativa –de dominio del propio territorio de acción– y positiva –de necesidad de aprobación– que estas conllevan.

El mantenimiento de la imagen social o *face* en la comunicación intercultural se hace, no obstante, mucho más complicado desde el momento en que cada cultura asigna un determinado espacio nocional a lo cortés, una posición concreta –y sobre todo relativa a las demás categorías pragmáticas– a su concepto de cortesía. Afirma Hernández Sacristán que “si ya los contenidos pragmáticos son, en general, de naturaleza connotativa, el sentido que asociamos a un comportamiento cortés representará una connotación de segundo grado” (1999, 155). En el siguiente apartado veremos, por consiguiente, cómo el diferente uso que cada cultura hace de categorías pragmáticas como las antes expuestas puede llevar a romper la cortesía deseable en los intercambios interculturales; cómo estas pautas implícitas en extremo y difícilmente compartibles que construyen la cortesía difieren considerablemente de unas comunidades a otras.

3. 2. Aproximación al concepto de error pragmático. Propuestas de solución

El contacto de códigos –lingüísticos y pragmáticos– que se observa en todo intento de comunicación intercultural produce muy a menudo *malentendidos*, soluciones desafortunadas que normalmente tienen su raíz en lo que la pragmática contrastiva ha denominado *error pragmático*. De nuevo Hernández Sacristán aclara el término:

Por error pragmático podemos entender todo tipo de usos incorrectos de las categorías pragmáticas, que de manera prototípica se observan en praxis conversacionales intercódigo o exolingües (1997, 138).

Como se aprecia en esta definición, el error pragmático ha sido estudiado más bien desde la perspectiva de hablantes de segundas lenguas que no acaban de asumir los usos pragmáticos que ese nuevo código lingüístico lleva asociados. Añade este autor que

dada la particular imbricación entre código lingüístico y código cultural que las categorías pragmáticas representan, los errores pragmáticos pueden ser valorados, y de hecho lo son en muchas ocasiones, no solo como usos lingüísticamente incorrectos, sino al mismo tiempo como usos sociales incorrectos (*idem* 139).

El gran alcance del error pragmático nos da pistas acerca de la importancia que tiene el conocer y comprender el uso de las categorías pragmáticas (actos

de habla, estrategias conversacionales, manejo de lo implícito, etc.) que cada cultura ha fijado como propio. Todos tenemos la experiencia –empleando tanto nuestra lengua nativa como una lengua 2– de haber sido menos censurados por nuestros errores gramaticales o de propiedad del léxico que por errores de tipo pragmático –pues estos amenazan nuestra imagen social, la de nuestros interlocutores y la cortesía exigible en todo acto comunicativo–. Será importante, entonces, que aquel que quiera dominar cabalmente una segunda lengua se imponga la tarea de reflexionar acerca los usos pragmáticos que ese nuevo código establece como socialmente aceptables.

3. 2. 1. *Algunos tipos de errores pragmáticos*

A lo largo de estas páginas hemos comentado algunas situaciones comunicativas en las que concurrían usos diferentes de las categorías pragmáticas, provocando estas divergencias malentendidos o fracasos comunicativos. De hecho, en muchos de los casos arriba propuestos no puede hablarse tanto de error pragmático como de un choque de códigos de actuación verbal.

Como hemos observado antes, los errores pragmáticos suelen situarse más propiamente en el uso de una segunda lengua, donde el hablante no nativo no logra aprender *todo* lo que ese nuevo código le exige. Hernández Sacristán ilustra las diferentes clasificaciones de error pragmático que se han hecho con casos muy interesantes a este respecto. De este modo, el *error pragmlingüístico* se ejemplifica con el breve intercambio que sigue.

French host: Tu prendras un petit cognac?

Irish guest: 'Merci' (The irishman wanted a cognac, but he never got it).

(Hernández Sacristán 1997, 140)

La definición de este tipo de error propuesta por Hernández Sacristán¹³ se comprende al ver que, efectivamente, la palabra *merci* (u otras similares en diversas lenguas) es indicadora de dos actos de habla diferentes en las culturas francesa e irlandesa. Mientras que el hablante irlandés lleva a cabo con ella una *aceptación* del ofrecimiento, acompañada de antemano con el correspondiente agradecimiento, el francés asocia a la misma forma lingüística el sentido de '*rechazo* de una invitación' –rechazo que no impide, a pesar de todo, agradecer la oferta–.

El correlato de esta clase de error es el llamado *sociolingüístico*, que “tiene que ver con la incorrecta valoración del *contexto de uso* de la categoría pragmática” (*ibidem*; el subrayado es mío). El error sociolingüístico se observa muy frecuentemente en la inadecuación de uso de las pronombres y fórmulas de tratamiento. Los complejos sistemas de adscripción de estas piezas –a determinados interlocutores y en diferentes circunstancias– que cada cultura fija

13. “El error pragmlingüístico tendría que ver con la incorrecta valoración del *valor performativo* o interactivo simbólicamente asociado a determinada forma lingüística” (Hernández Sacristán 1997, 140; el subrayado es mío).

suelen chocar en la comunicación intercultural. El siguiente caso ejemplifica este choque:

Resulta relativamente extendido en español que los colegas en el ambiente universitario se dirijan uno a otro por el nombre de pila y se tuteen. En alemán, sin embargo, lo común sigue siendo que en este tipo de situación se utilice el apellido precedido de *Herr* ('señor') o *Frau* ('señora') y la fórmula de tratamiento respetuoso *Sie*. En mi trato con colegas alemanes, hablantes de español (...) conocedores de del código pragmático del español, el tuteo tiende a imponerse cuando se habla en esta lengua. Cuando, sin embargo, por algún motivo, en particular ante la presencia de interlocutores no hablantes de español, opera en la conversación un cambio de código al alemán, surge el dilema de si el código pragmático de esta lengua nos obliga o no a sustituir el originario tuteo por un tratamiento respetuoso. (Hernández Sacristán 1999, 175)

Además de las distinciones entre errores directos o indirectos, entre *noncommunication* y *discommunication* o entre *inchoative* y *non-linguistic* error, todas ellas resumidas por este mismo autor (cfr. 1997, 141-142), un fenómeno típico en el uso de la lengua que presenta Blum-Kulka –y que suele producir malentendidos– es el *waffling* ('enrollarse'): "Se ha observado que todos los estudiantes en todas las lenguas que hemos investigado utilizan más palabras que los habitantes nativos para conseguir los mismos fines comunicativos" (1996a, 170). Esta definición se completa con el siguiente intercambio de misivas:

Un profesor titular israelí solía preparar copias de cintas para una profesora no nativa, pero una vez la profesora no lo encontró y le dejó una nota.

Profesora ayudante no nativa: *Si no es demasiado difícil, ¿crees que podrías hacerme una copia de esta cinta?*

Profesor titular israelí: *¿Me he negado alguna vez a hacerte las copias?*

(Blum-Kulka 1996a, 172)

En este caso, para la actuar con cortesía la profesora no nativa no puede evitar utilizar una fórmula fijada –*si no es demasiado difícil*, bastante desposeída para ella de su carga semántica inicial– que el hablante nativo no interpreta como tal. El profesor israelí no esperaba semejante "introducción" a la verdadera petición, desconfía de las intenciones de su ayudante e interpreta –literalmente– sus palabras como una acusación velada de habitual falta de disposición a copiar las cintas. Probablemente la profesora no nativa nunca pensó que sus esfuerzos corteses fueran a resultar tan desafortunados.

3. 2. 2. ¿Cómo superar los malentendidos en la comunicación intercultural?

Cuando el error tiene que ver en particular con la dimensión interactiva del lenguaje, esto es, afecta a las categorías pragmáticas, la intervención del principio cooperativo reviste unas características especiales (Hernández Sacristán 1997, 145).

Este *principio de cooperación* es el que Grice¹⁴ enunció como operativo a varios niveles en los intercambios comunicativos. Uno de estos niveles de aplicación es el que “permite derivar implícitos relativos a la función interactiva del lenguaje” (Hernández Sacristán 1999, 167). Pues bien: como sostiene la cita anterior, el receptor de un mensaje fracasado desde el punto de vista pragmático tendrá que aplicar al máximo el criterio de *cooperación* para *inferir* que la *intención* de su interlocutor *no* era la de errar en esos términos. Más en concreto, y siguiendo de nuevo las reflexiones de Hernández Sacristán (1997, 146-148), los pasos de *superación* del error pragmático pueden resumirse así:

- el emisor del mensaje comete un error pragmático y compromete la máxima de cortesía, su imagen social y la de su interlocutor;
- el receptor logra desentrañar la ambigüedad de interpretación del mensaje –¿la violación de la categoría pragmática es o no deliberada?– y comprende que el emisor ha cometido un error;
- el receptor supera –“racionalmente”– la amenaza a las imágenes sociales de ambos interlocutores que ha supuesto el error pragmático;
- el receptor opta –según las circunstancias, la gravedad de la falta– por la corrección explícita del error –aceptando o no el emisor tal indicación– o por la exculpación de este.

4. CONCLUSIONES

Como ya comentamos al relacionarla con otras disciplinas, la pragmática contrastiva contribuye, junto con otros ámbitos de estudio, a la mejor comprensión de las múltiples facetas del hecho comunicativo.

En concreto, y tras haber comprobado la enorme variabilidad intercultural de diversas categorías, la reflexión pragmática contrastiva –más o menos especializada– se revela como esencial para lograr el éxito comunicativo en los cada vez más frecuentes encuentros entre diferentes culturas.

Nadie duda de que estos contactos se están generalizando a una velocidad inusitada, y dos parecen ser los factores principales para ello: por un lado, el desarrollo de unos *medios de comunicación* potentísimos y al alcance de casi todos genera intercambios entre culturas sumamente dispares en sus códigos lingüísticos y culturales; la exigencia de estos intercambios se hace mayor, si cabe, en el caso de la comunicación política y diplomática, cuyo papel en el panorama mundial resulta hoy en día esencial. De otra parte, estos encuentros interculturales aumentan con la creciente movilidad de los individuos, favorecida, sobre todo, por los fenómenos de la *emigración* y del *turismo*.

Esta situación social y política requiere cada vez más, por tanto, la difusión de las conclusiones de la pragmática intercultural entre los hablantes –especialmente entre los que se proponen dominar *una segunda lengua*– y entre los profesionales dedicados a la *traducción*.

14. “We might then formulate a rough general principle which participants [in a conversation] will be expected (*ceteris paribus*) to observe, namely: Make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged. One might label this the *cooperative principle*” (Grice 45).

Ya vimos que la praxis traductológica aporta valiosísimas observaciones a nuestra disciplina. Pues bien: entre ambas disciplinas deberá desarrollarse una retroalimentación por la que la pragmática contrastiva constituya también un instrumento decisivo para la traductología, que siempre deberá tener presente que la comunicación es un complejo fenómeno en el que se imbrican códigos de muy diferente naturaleza.

El traductor deberá así atender a las diferencias pragmáticas entre culturas para llevar a cabo una correcta y justa labor de interpretación. Del mismo modo, volviendo a una de las bases que sentó Hernández Sacristán para el estudio contrastivo, la que toma en consideración que toda interacción comunicativa supone siempre una cierta actividad *interpretativa*, podemos vislumbrar cómo una *enseñanza-aprendizaje de segundas lenguas* que pretenda ser integral no deberá dejar de lado este tipo de consideraciones para la completa formación de los futuros “hablantes de la interculturalidad”.

La pragmática contrastiva prueba cada día la utilidad de sus afirmaciones. Y, ante la vorágine del encuentro de culturas en el mundo moderno, como bien apunta Wierzbicka tomando unas palabras de Deborah Tannen: “The fate of the earth depends on cross-cultural communication” (*apud* Wierzbicka 1).



Inés Olza Moreno es licenciada en Filología Hispánica por la Universidad de Navarra (2004). Actualmente es Ayudante del Departamento de Lingüística general y Lengua española de dicha universidad, donde prepara su tesis doctoral sobre la presencia de metáforas metalingüísticas en español actual. Orienta sus intereses de investigación hacia la relación entre Semántica Cognitiva, Pragmática y Metalenguaje.

Obras citadas

- AUSTIN, J. L. (1963²), *How to do things with words*, Oxford, Oxford University Press.
- CASADO VELARDE, M. (1991), *Lenguaje y cultura. La etnolingüística*, Madrid, Síntesis.
- BLUM-KULKA, S. (1996a), “Introducción a la pragmática del interlenguaje”, en J. Cenoz y J. F. Valencia (eds.), *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, 155-175.
- BLUM-KULKA, S. (1996b), “Variaciones en la formulación de peticiones”, en J. Cenoz y J. F. Valencia (eds.), *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, 179-194.
- BROWN, P. y S. C. LEVINSON (2002¹⁰), *Politeness. Some universals in language use*, Studies in Interactional Sociolinguistics 4, Cambridge, Cambridge University Press.

- CENOS, J. y J. F. VALENCIA (1996), "Las peticiones: una comparación entre hablantes europeos y americanos", en J. Cenoz y J. F. Valencia (eds.), *La competencia pragmática: elementos lingüísticos y psicosociales*, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, 225-238.
- GREGORI SIGNES, C. y P. BOU FRANCH (1999), "Pragmática intercultural: emisiones del oyente en inglés británico y español peninsular", en *Quaderns de Filologia: Estudis Lingüístics*, IV (Número monográfico: *Pragmática Intercultural*), 123-134.
- GRICE, H. P. (1975), "Logic and Conversation", en P. Cole y J. L. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics 3: Speech Acts*, Nueva York, Academic Press, 41-58.
- HAVERKATE, H. (1994), *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*, Madrid, Gredos.
- HERNÁNDEZ SACRISTÁN, C. (1997), "¿Cómo salvar malentendidos? Concepto de error pragmático y cortesía 'intercódigo' ", en M. Casas Gómez (dir.) y J. Espinosa García (ed.), *II Jornadas de Lingüística*, Cádiz, Servicio de Publicaciones Universidad de Cádiz, 133-150.
- HERNÁNDEZ SACRISTÁN, C. (1999), *Culturas y acción comunicativa. Introducción a la pragmática intercultural*, Barcelona, Octaedro.
- LEVINSON, S. C. (1983), *Pragmatics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- PALMER, G. B. (2000), *Lingüística cultural*, trad. E. Bernárdez, Madrid, Alianza Editorial.
- SPERBER, D. y D. WILSON (1998²), *Relevance. Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell Publishers.
- WIERZBICKA, A. (1991), *Cross-Cultural Pragmatics. The Semantics of Human Interaction*, Berlín/Nueva York, Mouton de Gruyter.
- WITTGENSTEIN, L. (1988), *Investigaciones filosóficas*, trad. A. García Suárez y U. Moulines, Barcelona, Crítica.