

«LE BAVARD DESCRIPTEUR»⁽¹⁾ Y LA PERTINENCIA COMUNICATIVA

Maria José ALBA REINA
Universidad de Cádiz

«(...) comme le lecteur moyen confond toujours lexique et nomenclature, l'appel à la compétence lexicale, à la connaissance des mots, se confond, souvent, avec l'appel à la connaissance du monde. Une description sera le lieu de la mise en scène de cette confusion (...).»⁽²⁾

La comunicación se produce, no cuando los oyentes-lectores, reconocen el significado lingüístico del enunciado, sino, cuando infieren de ese enunciado el «vouloir-dire» del locutor – «bavard – descripteur».⁽³⁾

Comunicarse es lograr que el interlocutor reconozca nuestra *intención*. El significado intencional, lo que uno quiere decir, va a ser estudiado por la Pragmática. El filósofo Paul Grice que elaboró dos teorías claves para la Pragmática, la del *significado* «no natural» y la de las *implicaturas*, describe el significado *intencional*, que él llama no natural (meaning-*nn*), con la siguiente fórmula:

(1) HAMON, PH *L'analyse du descriptif*, Paris, Hachette, 1981, p. 197.

(2) *Ibid.* pp. 45-46.

(3) Nos situamos así, en el estadio inicial del esquema propuesto por Hamon: vouloir-dire—savoir-dire—pouvoir-dire— DIRE (la description) *Ibid.* p. 198.

« «S» a voulu dire quelque chose par X» équivant (en gros) à «S a eu l'intention que l'énoncé de x produise un certain effet sur un auditoire au moyen de la reconnaissance de cette intention.»⁽⁴⁾

Este análisis será reformulado por Strawson (1964 / 1975), quien establece una distinción entre tres tipos de sub-intenciones. Para «vouloir dire» algo por x, S debe tener la intención de:

- (a) que l'énoncé de x par S produise une certaine réponse auprès d'un certain auditoire A;
- (b) que A reconnaisse l'intention (a) de S;
- (c) que la reconnaissance par A de l'intention (a) de S soit au moins en partie la raison pour laquelle A produit la réponse r.»⁽⁵⁾

Según esta fórmula, el significado no natural es un tipo especial de intención destinada a ser reconocida como tal por quien la recibe. La significación natural se produce, en cambio, sin intervención alguna de intencionalidad. Entender lo que otro dice es reconocerle una intención, y esto es mucho más que reconocer el significado de sus palabras.

El análisis de Grice puede así, servir de punto de partida para un modelo inferencial de la comunicación.⁽⁶⁾ Parece pues, que la comunicación pone en juego la manifestación y el reconocimiento de *intenciones*. La atribución de intenciones a otro es una característica de la cognición y de la interacción humanas. Este mismo proceso es el que se produce entre «descripteur» y «descriptaire», cuando partimos de un concepto de descripción como «discours».⁽⁷⁾ Describir la comunicación en términos de *intenciones* y de inferencias, es partir de una concepción psicológica de la misma.

(4) SPERBER, D. Y WILSON, D. *la pertinence*. Paris, Minuit, 1986. p. 39.

(5) *Ibid.* p. 39.

(6) La descripción en tanto que comunicación también presenta este carácter oculto que hay que derivar, inferir:

«La description se fait herméneutique ou sémiologique (au sens médical du terme: la science des symptômes qui permettent de «remonter» à une maladie): dévoiler, découvrir, ôter les masques, révéler, sonder, déchiffrer, lire, percer à jour, soulever le couvercle, démonter les machines, étudier les coulisses, mettre en lumière, aller au fond des choses, «peindre le dessus et le dessous.»

HAMON, PH. op. cit. p. 63.

(7) Es en este punto donde podemos situar la descripción en tanto que «tranche descriptive» que en lugar de ser presentada y compuesta como «escena», «cuadro», «espectáculo», «punto de vista» (como en la descripción «óptica») es considerada como «discours».

Cf. *Ibid.* p. 200.

Todos los textos, incluso los que fueron producidos con *intención* de total univocidad, como los legales (descripciones jurídicas) sean susceptibles de interpretaciones diferentes. El texto literario, en cuanto enunciativamente ficticio, queda aislado de una situación de comunicación identificable, es por ello el texto más proclive a un número infinito de interpretaciones, que se crean con independencia de unas determinadas intenciones autoriales, aunque nunca, con independencia de unas convenciones, de unas normas interpretativas propias de cada época y de cada comunidad.

Se trata, por lo tanto de hacer un análisis pragmático de la descripción, que se inserta a su vez en un análisis pragmático del discurso.⁽⁸⁾

La Pragmática lingüística se ocupará del «discours» insistiendo en tres puntos fundamentales:⁽⁹⁾

En primer lugar, un estudio de los diferentes tipos de actos de habla (actes illocutoires de Austin, 1970), y de sus condiciones de empleo. Por «acte illocutoire», debemos entender el tipo de acciones realizadas en la actividad enunciativa (por ejemplo la promesa, la orden, la aserción, etc.), actos que tienen como propiedad esencial el estar sometidos a condiciones de empleo. Estas condiciones determina la medida en que un acto de habla es apropiado al contexto en el que aparece.

En segundo lugar, un estudio de los diferentes medios lingüísticos de los que disponen los locutores para comunicar el acto de habla. Se trata de averiguar: 1) si el acto es realizado explícitamente (es decir, directamente) o implícitamente (es decir, indirectamente) 2) si la interpretación del acto ilocutorio, es decir el reconocimiento adecuado por la parte del interlocutor, de la intención ilocutoria del locutor, está ligada a la presencia de marcas lingüísticas o por el contrario determinada únicamente por el contexto de la enunciación.

En tercer lugar, un estudio de los encadenamientos de los actos de habla en el discurso: se trataría pues, de determinar su pertinencia en

(8) La descripción, la explicación, al igual que la argumentación, están presentes en todos los discursos y géneros de discurso.

Cf. ADAM, J.-M. «Textualité et séquentialité. L'exemple de la description.» in *Langue Française*, n. 71, 1987, p. 53.

(9) Cf. MOESCHLER, J. *Argumentation et Conversation*, Paris, Hatier, 1985.

relación con los otros actos de habla constituyentes en relación con los otros actos de habla constituyentes del contexto.

Por lo tanto es evidente que una tipología de los actos de habla es una condición necesaria para un análisis del discurso, del mismo modo que una descripción del modo de realización de los actos de habla.

La Pragmática lingüística estudiaría el significado de los enunciados en contexto.⁽¹⁰⁾ Su objetivo sería describir no el significado (Semántica), sino la función del acto de habla realizado por el enunciado. El acto de habla es un acto *intencional*: su interpretación apropiada está condicionada por el reconocimiento, por parte del interlocutor, del carácter *intencional* de su enunciación, por ejemplo, para comprender lo que dice el locutor de (a)

(a) *Hay un oso enorme y enfadado detrás de ti,*

es necesario que el interlocutor reconozca la intención del enunciado: ¿acaso, éste, ha querido simplemente informar a su interlocutor de la presencia del oso o por el contrario ha querido advertirlo de un peligro inminente?.

Es este carácter *intencional* el que nos interesa, así, para que el «descripteur» llegue a comunicar felizmente al «descriptaire», este último debe descubrir la intención del primero.

Por lo tanto, creemos junto con Hamon que el sistema descriptivo crea un estatus de lector (el «descriptaire»), particular; lector cuya actividad es más retrospectiva que perspectiva. Reconocer (el saber ya acumulado, conocido) y aprender, es decir, mejorar su conocimiento del mundo (un saber nuevo) serían dos de las actividades del «descriptaire». La descripción solicita, por lo tanto la Memoria del lector:

« (...) la description, en effet, est toujours le lieu d'inscription des présupposés du texte, le lieu où le texte, d'une part, s'embraye sur le déjà-lu encyclopédique ou sur les archives d'une société, le lieu où sont, d'autre part, disposés les indices que le lecteur devra garder présents en mémoire pour sa lecture ultérieure.»⁽¹¹⁾

(10) « (...) Le sens, dans n'importe quelle rencontre face-à-face est toujours négociable et la découverte des fondements de la négociation exige des compétences spécifiques de la part des participants. Dans l'interprétation de l'intention du locuteur, une grande partie de la compréhension dépend de conventions spécifiques du point de vue culturel: pour l'essentiel, le sens d'une rencontre est indirect et implicite.»
GUMPERZ, J. *Engager la conversation*, Paris, Minuit, 1989, p. 21.

(11) HAMON, PH. op. cit. p. 45.

En este sentido, la Pragmática se ha ocupado explícitamente de los procesos de interpretación de las intenciones y de las actitudes en el uso del lenguaje, inspirada por la Filosofía del lenguaje, y se ha centrado en el análisis de los actos de habla, así como en la definición de Grice del significado como *intención*.

Esta noción de *intención* es decisiva y nos lleva más allá de las aproximaciones estructurales y puramente abstractas del lenguaje; nos permite mostrar como los individuos se apoyan sobre su saber social en las interacciones. Lo que nos interesa más que la noción psicológica de saber lo que un individuo piensa, es la manera en la que la intención es interpretada por los oyentes – lectores ordinarios en un contexto particular.

Suponemos como Gumperz que una interpretación de este tipo estaría en función de:

a) el saber lingüístico del oyente, b) de las presuposiciones sobre el contexto, comunicadas por ciertos indicios, y c) de la información general movilizada para orientar la interpretación.

La hipótesis de base es que algo está siendo comunicado. El problema reside en el modo de interpretarlo. La comunicación exige un cierto grado de coordinación entre el comunicador y el destinatario en la elección de un código y de un contexto. La noción de «saber mutuo», contribuye a explicar como esa coordinación, puede ser llevada a buen término.⁽¹²⁾ Toda comunicación tiene la intención de modificar el entorno cognitivo de sus interlocutores. La cognición humana está pues guiada por consideraciones de *pertinencia*. Para entender esta definición de pertinencia (relevancia), tenemos que partir de la idea de *entorno cognitivo*, el entorno cognitivo de un individuo es el conjunto de hechos o de suposiciones que son, para ese individuo «manifiestos», es decir, el individuo es capaz de representarlos mentalmente y de aceptar esa representación como verdadera (o probablemente verdadera). Algo manifiesto es perceptible o inferible, y puede ser verdadero o falso. Pero, «nous ne construisons pas tous la même représentation, d'une part, à cause de différences dans nos environnements physiques locaux, et,

(12) Cf. SPERBER Y WILSON, *op. cit.*

d'autre part, à cause de différences dans nos capacités cognitives.»⁽¹³⁾ Las capacidades perceptivas o inferenciales son distintas en cada individuo. Los humanos hablan lenguas diferentes, en consecuencia construyen representaciones diferentes, también sus recuerdos y la experiencia e interpretación de ellos difieren. Pero, en alguna medida, los participantes de una conversación compartimos nuestros entornos cognitivos, gracias a eso podemos comunicarnos.

Del conjunto de hechos y suposiciones disponibles que constituyen su entorno cognitivo, el «descriptaire – lecteur – auditaire», elige algunos y no otros para «procesarlos» como información. Y es, que los seres humanos buscan automáticamente el mayor efecto cognitivo a cambio de un esfuerzo mínimo. El tratamiento de la información por los seres humanos exige un cierto esfuerzo mental y produce en ellos un cierto efecto cognitivo. Un esfuerzo de atención, memorización y razonamiento es requerido. El efecto producido consiste en una modificación de las creencias del individuo, adición, eliminación, o simplemente, modificación de las mismas.

Comunicar consiste, entre otras cosas, en reclamar la atención de otro, y, en consecuencia en exigir un cierto esfuerzo. Nadie presta su atención a algo si no espera una información suficientemente pertinente (el lector a veces, según Hamon, se salta las descripciones, la pertinencia de las mismas es en estos casos escasa para la comprensión de la totalidad del relato). Así, comunicar es implicar que el estímulo utilizado merece por su pertinencia la atención del interlocutor. Cualquiera que sea el enunciado que dirijamos a nuestro interlocutor, transmite automáticamente la presunción de su propia Pertinencia. Llamaremos a este hecho *principio de pertinencia*.⁽¹⁴⁾

El *principio de pertinencia* difiere de todos los demás principios, máximas⁽¹⁵⁾, y convenciones propuestos por la Pragmática moderna. Los

(13) Dos individuos, no comparten nunca su entorno cognitivo global, sólo comparten entornos cognitivos parciales. Por otra parte, afirmar que dos personas comparten su entorno cognitivo no quiere decir que hagan las mismas hipótesis, esto, sólo indica que son capaces de hacer las mismas hipótesis. «(...) En d'autres termes dans un environnement cognitif mutuel, toute hypothèse est comme nous le dirons mutuellement manifeste.»

Ibid. p. 70.

(14) *Ibid.* p. 65.

(15) Cf. GRICE, J. «Logique et Conversation» in *Communication* n. 30, Paris, Seuil, 1977, pp. 57–69.

interlocutores no tienen por qué conocerlo ni aprenderlo para comunicarse eficazmente; no es una regla que se puede obedecer o desobedecer, es una generalización sobre el comportamiento comunicativo humano que no comporta ninguna excepción.

La eficiencia en nuestros intercambios comunicativos según Sperber y Wilson, consiste en usar bien nuestros recursos para procesar información de modo que consigamos la mayor contribución a las metas cognitivas de la mente humana, con el menor costo posible. Cuanta más multiplicación, más relevancia.

La Pragmática está pues, fundada, sobre la idea de que hay un sujeto racional, que es capaz de expresar y de reconocer intenciones comunicativas, es decir, aquello que es relevante. Por ello nos parece interesante un estudio pragmático de la descripción, de aquello que resulta pertinente para el lector – descriptaire. Puede proponerse que hay en toda descripción una ficción, un locutor – descripteur que repite locutores, papeles preestablecidos, palabras que ya vienen cargadas de varios significados, de modo que al intentar actualizar uno de ellos, podemos actualizar otros sin querer, o queriéndolo.

Toda comunicación (también la incluida en las descripciones), puede ser comprendida de múltiples formas, nosotros decidimos la interpretación adecuada ayudados del *Principio de pertinencia*.

No se trata de discurrir sobre los mecanismos psíquicos que permiten al ser humano, tener una actividad lingüística, sino simplemente de resaltar su aptitud para comparar y sobre todo para seleccionar información. Nos parece que uno de los problemas centrales de la teoría de la comunicación en general, consiste en ofrecer una imagen coherente de los procesos (heterogéneos) mediante los cuales se interpretan enunciados. Creemos que la ofrecida por el **principio de pertinencia**, es la más adecuada. La interpretación de un enunciado dependerá del juicio del oyente – lector acerca de la eventual pertinencia atribuida al mismo. Si considera que el enunciado fue creado para que resultara pertinente entonces, no dudará en interpretarlo como tal. Incluso una observación manifiestamente no pertinente, puede interpretarse como portadora de alguna información pertinente. Es

decir, el «descriptaire» –oyente intentará deducir de una observación exactamente lo que cree que el «descripteur»– hablante ha querido comunicar.⁽¹⁶⁾

(16) «En particulier, nous ne pouvons passer sous silence l'effet le plus important de cette faculté, à savoir le fait que tout ce qui est superflu et non indispensable, ou y occupe une position subalterne. Lorsqu'un mot est employé, aussi bien le locuteur que l'auditeur, peuvent grâce à leur attention sélective rejeter à l'arrière-plan toutes les applications potentielles du sens qui ne sont pas pertinentes pour le contexte immédiat.»

GARDINIER, A.-H. *Langage et acte de langage*, PUL, 1989, p. 49.

Resumen

Toda comunicación, también la incluida en las descripciones, puede ser de múltiples formas, nosotros decidimos la interpretación adecuada ayudados del *Principio de pertinencia*. Del conjunto de hechos y suposiciones disponibles que constituyen su entorno cognitivo, el «descriptaire – lecteur – auditaire», elige algunos y no otros, para «procesarlos» como información.

Résumé

Toute communication, ainsi que celle incluse dans les descriptions, peut être comprise de façon très différente, c'est le lecteur qui, guidé par le *Principe de pertinence*, choisit l'interprétation la plus appropriée. De l'ensemble des faits et d'hypothèses disponibles qui constituent son environnement cognitif, le «descriptaire – lecteur – auditaire», en choisit seulement, quelques-uns pour les traiter comme de l'information.

Summary

All communication, the included in the descriptions too, can be understood in different ways. We decided its correct interpretation with the help of the *Relevance Principle*. From the facts and suppositions that constitute the cognitive environment, the «descriptaire – lecteur – auditaire» chooses some to process them as information.