

## 24. DE MENSAJES Y TEXTOS (IV)

Felicísimo VALBUENA DE LA FUENTE  
Catedrático  
Facultad de Ciencias de la Información  
Universidad Complutense  
MADRID

### 1. INTERPRETACIÓN Y DISTANCIA TEMPORAL: LOS DIALOGISMOS «EN PRESENCIA»

Si, según ha señalado MARÍAS, los hombres y mujeres de una época «comunican» sus circunstancias a las épocas siguientes, ¿qué ocurre con los hombres y mujeres actuales? Que se pueden comunicar también sus circunstancias personales: los «dialogismos en presencia», de BUENO. No todas las personas son iguales para nosotros/as. Hay algunas con las que comunicamos mejor, porque las circunstancias de algunas «comunican» con las nuestras. Aquí está la base de que la amistad, el amor, la intimidad sean posibles. Por eso, he acudido a dos autores, Ken BACH y Richard HARNISH que pueden ayudarnos en la interpretación de este tipo de comunicación.

Estos dos autores ofrecen a) un esquema muy claro de la Comunicación lingüística y b) a la vez, ambicionan construir nada menos que una Teoría General sobre la Comunicación Lingüística. Dicen en qué autores se apoyan y en qué aspectos les superan <sup>1</sup>.

La Lingüística ocupa un lugar muy importante en esta teoría, pero no el único. BACH y HARNISH acuden también a la Filosofía y expresamente reconocen que su intento por lograr una Teoría de los actos del discurso "intersecciona" con la Psicología Cognitiva y Social, pues los dos autores piensan que no puede estudiarse la comunicación lingüística de un modo satisfactorio si los teóricos no consideran los factores psicológicos y sociales.

BACH y HARNISH parten, ya desde el prefacio de su obra, de una descripción de cómo entienden la Comunicación lingüística:

1. El Hablante intenta que el oyente reconozca su emisión
2. Mediante el contenido y
3. El contexto, y
4. A través de un proceso de inferencia <sup>2</sup>.

Presentan una panorámica superior, un punto de confluencia operatoria, donde se juntan las perspectivas del hablante y del oyente. No se trata de un modelo, a no ser que lo consideremos como un signo-patrón. Es lógico que, moviéndose en estas vías y otras afines, otros autores hayan popularizado los términos *negociar significados* o *significados negociados*. La actividad de hablantes y oyentes lleva a manejar continuamente una serie de variables para llegar a unos resultados.

Los autores defienden su esquema contra las posibles objeciones que pudieran presentarles los críticos. Los empiristas no admiten que el fundamento de la Teoría sea tan

---

<sup>1</sup> BACH, Ken y R. M. HARNISH: *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge, Mass. The MIT Press, 1979. Sobre todo, tiene en cuenta a SEARLE, J: *Speech Acts*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1969. Traducción española: *Actos del habla. Ensayo de filosofía del lenguaje*. Madrid, Catedra, 1980. AUSTIN (1962); *Ensayos filosóficos*. Madrid, Revista de Occidente, 1975; GRICE, Paul H.: *Studies in the Way of Words*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1989. (Me parece muy necesaria esta última obra, puesto que recoge los artículos que GRICE había ido publicando y que daban la impresión de que faltaba el contexto. Aquí lo tenemos, para ver la evolución de su pensamiento).

<sup>2</sup> *Ibíd.* Pp. 4-5.

subjetivo. Contestan los dos autores: No se trata de experimentar sino de observar. Y observamos que los oyentes generalmente siguen el mismo proceso que estos autores han sabido plasmar en un esquema. Por lo tanto, puede servir como patrón para que los sujetos infieran mucho mejor que si no dispusiesen de este esquema. Los sujetos saben identificar mejor la intención al fijarse en el esquema porque éste se encuentra internamente justificado. Pueden saltarse algunos pasos los oyentes, pero el esquema siempre queda como una síntesis de las diversas perspectivas<sup>3</sup>.

La segunda objeción que puede alzarse contra este esquema es que las personas no van a seguir un proceso tan complejo. BACH y HARNISH se encargan de deshacer esta crítica y de reducirla al absurdo, y para ello se basan en estructuras y actividades similares: identificar percepciones, coordinar movimientos y resolver problemas. Y para fortalecer su argumento, los autores ponen como ejemplo el supuesto de que parten los lingüistas y psicolingüistas, según el cual hay aspectos de la Gramática de un lenguaje que «reflejan ciertas habilidades cognitivas altamente complejas implicadas en la percepción y producción de sentencias<sup>4</sup>».

## 2. DEL CONTENIDO A LA INTENCIÓN E INFERENCIA: ACTOS DEL HABLA

BACH y HARNISH desplazan el punto de gravedad desde el contenido hasta la *intención* y la *inferencia*. Ahí está todo el secreto de su trabajo. Por lo menos, ellos tienen claro lo que hacen y, partiendo de aquí, avanzan con seguridad: El acto de comunicar no transmite únicamente un contenido sino que, mejor aún, surge de la intención de un sujeto y del inferir de otro.

Algunos autores no dejan esto claro desde el principio y ¿qué es lo que ocurre? Que luego van rectificando sus puntos de vista, conforme los hechos les dictan que desplacen el observatorio. Hay que reconocer que autores como BACH y HARNISH pueden encontrarse contentos con haber cerrado una teoría y descansar. Quienes desplazan una y otra vez su perspectiva, tienen que escribir más y más hasta que, al final, les pasa como a esas personas que saben ocho idiomas y no hablan bien ninguno.

¿Son BACH y HARNISH los primeros que mueven su mirada hacia la intención y la inferencia? Expresamente reconocen que no. J.L. AUSTIN había profundizado decisivamente en el concepto de *intención*. Dicen los dos autores:

«El hablante proporciona, por lo que *dice*, una base para que el oyente infiera lo que el hablante *está haciendo* de ese modo. Sin embargo, lo que él dice determina de forma subyacente lo que él puede razonablemente esperar que se considere que está intentando<sup>5</sup>». (Las palabras en cursiva nos recuerdan los signos y acciones que ya hemos visto antes).

Podemos explicar todo esto con más detalle. Para lograrlo, avanzamos hacia los *actos del habla*, entidades más complejas que las de intención e inferencia. Tomando *acto del habla* en su sentido más general, convierten los hallazgos de J.L. AUSTIN en elementos constituyentes:

- **Acto de emisión:** el hablante se expresa en un lenguaje determinado para dirigirse a un hablante concreto en un contexto concreto.

- **Acto locucionario:** el hablante **dice** al oyente en un contexto que esto es así o de la

---

<sup>3</sup> Que un sujeto pueda saltarse algunos pasos conduce a distinguir entre *intuición* y *pensamiento*. Según BUENO, la intuición es un conocimiento sin término medio. Ya sabemos que, para ACKOFF y EMERY, *intuición* es una inferencia inconsciente; *pensamiento*, una inferencia consciente (1972) P. 114.

<sup>4</sup> BACH y HARNISH, O. cit. P. 87.

<sup>5</sup> *Ibíd.* P. 5.

otra manera.

- **Acto ilocucionario:** el hablante **hace** tal o cual cosa en un contexto.
- **Acto perlocucionario:** el hablante **afecta al oyente de cierto modo** <sup>6</sup>.

¿Qué hace el hablante cuando **dice** algo - *acto locucionario*? **Acomoda** el contenido al receptor, mientras que éste **asimila** el contenido. Es una visión activa de las personas en la comunicación. A veces, trabaja más el emisor acomodando lo que dice que hallando qué decir, más en el "cómo" que en el "qué". También el receptor puede trabajar mucho para asimilar lo que le llega. Ya hemos visto los dialogismos en ausencia. Asimilar supone consumir energía psíquica que, en ocasiones, fatiga y agota al receptor. ¿Por qué? Porque ha de averiguar la "intención" más o menos definida de la sentencia del emisor y una "referencia" más o menos definida. Sólo entonces logra el "sentido".

¿Cómo va a inferir el oyente el sentido de la expresión que emplea el hablante? Identificando, fundamentalmente, el tipo de sentencia y las referencias <sup>7</sup>.

### 3. TRANSPARENCIA Y OPACIDAD. LA CUESTIÓN DE LA SINCERIDAD

El receptor puede encontrarse, en todo este proceso, con que el emisor puede ser **transparente** u **opaco** cuando se refiere a algo. Lo que hacen BACH y HARNISH es inventariar las variables que pueden conducir a que el receptor falle cuando infiera <sup>8</sup>. Los dos autores trabajan muy bien, pero David HACKETT FISCHER había descubierto mucho más terreno que ellos al sistematizar falacias.

Cuando el hablante **hace** algo, la sinceridad no es una condición imprescindible para lograr la comunicación. Lo importante es distinguir entre **tono** y **temple**. Los dos autores no mencionan estos términos, pero me parecen los adecuados para entender lo que dicen. **Tono** es la actitud que una persona adopta hacia el contenido de su comunicación. **Temple**, la actitud que desea que adopte el receptor. Si el tono es irónico, por ejemplo, ¿cómo va a ser sincero? Sin embargo, el irónico puede que quiera lograr una actitud favorable del interlocutor.

«Lo importante es distinguir entre la actitud que se muestra hacia el contenido de la comunicación, y que muchas veces es putativa por parte del hablante, y la intención de que el hablante forme la actitud correspondiente. Además, otros fundamentos secundarios de clasificación de los actos ilocucionarios son las razones o las fuerzas de las actitudes expresadas <sup>9</sup>».

En la segunda mitad de este fragmento encuentro la explicación de acciones aparentemente paradójicas, chocantes, contradictorias. Lo mostraré con un ejemplo: En la película *El cartero siempre llama dos veces* (versión 1946), dos amantes - Frank y Nora- matan al marido de ella. El fiscal Sackett presiona a Frank y logra una confesión en la que la culpable es Nora. Ketts, el defensor de ésta, se entera de lo ocurrido y, cuando comparecen

---

<sup>6</sup> Ibíd. P. 3. AUSTIN (1962). Para quien desee o necesite dominar el conocimiento sobre «actos del habla»: ABRIL, LOZANO y PEÑA-MARIN (1984).

<sup>7</sup> Ibíd. Pp. 24-28. De las sentencias, sobre todo importan las Declarativas, Disyuntivas e Interrogativas sobre el sujeto. Para hallar las referencias, las descripciones definidas, pronombres y nombres propios. No bastan los Diccionarios. Hace seguir un proceso como el del Esquema del Acto del Habla. Por tanto, la Pragmática, no sólo la Semántica.

<sup>8</sup> Las descripciones falsas, los nombres propios, los términos vacíos, los pronombres, las creencias lingüísticas equivocadas, las creencias equivocadas sobre hechos, las emisiones no literales, los actos fallidos y los adverbios ilocucionarios.

<sup>9</sup> Ibíd. P. 41.

ante el juez, declara que su cliente "piensa" declararse culpable. Aparentemente, comete un disparate, porque va contra la creencia general de que los abogados defensores están precisamente para defender. Sin embargo, era la única salida de que disponía en ese momento. Si Nora llega a enterarse en el juicio de que Frank le carga con toda la culpa, habría estallado y, después de confesar que los dos habían matado al marido, el destino de ambos hubiera sido la cámara de gas. De esta manera, Ketts logra que el juicio se suspenda y que comience otro juicio con otro juez. Mientras tanto, va aclarando las cosas y, cuando se celebra el juicio, logra salvar a los dos<sup>10</sup>.

Clifford GEERTZ presenta el caso de algo tan elemental como un breve movimiento de un ojo para comprobar la riqueza de interpretaciones que podemos extraer del contexto: un tic, un guiño, un guiño fingido, una parodia, un ensayo de parodia<sup>11</sup>.

Ya he explicado antes que, según BRUNER, la narrativa surge al tener que dar "razones" de por qué una persona se aparta de las normas. Cuando BACH y HARNISH, publicaron su libro, faltaban varios años para que BRUNER explicase su teoría sobre la narrativa. Sin embargo, sí recomendaron dos obras que explicaban los problemas que plantea interpretar la acción humana<sup>12</sup>.

De todas maneras, volveré sobre la insinceridad, porque BACH y HARNISH tienden a concebir la realidad en sus aspectos más sólitos, normales. La insinceridad es una fuente enorme de problemas y de narrativas.

¿Qué ocurre cuando el hablante **afecta de alguna manera** al oyente *-acto perlocucionario?*

Ambas partes no tienen por qué comunicar a propósito. Frente a quienes sostienen que una persona ha de ser «consecuente», es decir, que haga coincidir lo que piensa, dice y hace, BACH y HARNISH no hacen depender los resultados de que el oyente reconozca la intención del hablante. El hablante se ve obligado, en muchas ocasiones, a no ser sincero, debido a la fuerza de las conductas que está contemplando y que están coproducidas por anteriores actos suyos<sup>13</sup>. Como son actos que el oyente puede observar, la fuerza que una determinada acción crea puede ser muy superior a cualesquiera palabras y actitudes.

Después de mantener estas posiciones sobre la *insinceridad*, los dos autores sorprenden. La primera de todas, el asunto de la *discrepancia*, otro concepto dialógico porque es una llave para que hablante y oyente sepan si han comunicado o no. BACH y HARNISH piensan que una discrepancia entre la intención del hablante y la del oyente impide lograr la comunicación. ¿Por qué afirman esto, después de no considerar imprescindible la sinceridad? Lo esencial es identificar la intención del hablante, aunque hasta conseguirlo no coincidan la inferencia del oyente y la que el hablante intentaba que el oyente hiciese. Luego viene la negociación, que puede resultar agotadora. Parece que los dos autores tienen tanta confianza en la razón humana que, cuando ven que las personas no se comportan racionalmente, tiran la toalla.

---

<sup>10</sup> El autor de *El cartero siempre llama dos veces* fue James CAIN y la película de 1946 tuvo como guionistas a Harry RUSKIN y Niven BUSCH. Una cuestión interesante qué retienen con más fuerza quienes ven esta versión: ¿La relación entre los amantes, o las escenas de los abogados? Pienso que estas últimas. No hace falta ser un crítico tan prestigioso como James AGEE para darse cuenta de que son las escenas en las que intervienen los segundos (Hume CRONYN y Don AMES).

<sup>11</sup> GEERTZ (1995) Pp. 21-22. Inmediatamente, cuenta un suceso que tuvo lugar en Marruecos en 1912 y en el que estuvieron implicados unos soldados franceses, unos comerciantes judíos y unos bereberes. Lo que hicieron sería incomprensible sin la interpretación que querían dar al lenguaje de sus acciones.

<sup>12</sup> GOLDMAN A: *Theory of Human Action*. Englewood Cliffs, N. J. Prentice-Hall, 1970; THOMSON, J.: *Acts and Other Events*. Ithaca, Cornell University Press, 1.977.

<sup>13</sup> BACH y HARNISH, Pp. 128-131.

Como se dan cuenta de que su concepto de discrepancia no responde a lo que venían afirmando, plantean una cuestión:

«¿Cuál es la diferencia entre una discrepancia menor y una discrepancia lo suficientemente grande como para viciar la comunicación, incluso cuando el oyente logre identificar el intento del hablante? <sup>14</sup>».

Para responderla, acuden a dos conceptos: *verificación* -ya hemos visto que el oyente está verificando continuamente- y *supuesto comunicativo*: «La creencia mutua existente en una comunidad lingüística de que cuando un hablante miembro de la misma diga algo a otro oyente miembro, está haciéndolo así con cierto intento ilocucionario reconocible <sup>15</sup>».

En el caso de *El cartero siempre llama dos veces*, Ketts no actúa según el supuesto comunicativo - ¿Para qué contratamos a un abogado si no es para que nos defienda? - pero en la reunión que inmediatamente después mantiene con los amantes en el locutorio, éstos pueden verificar que la intención de Ketts era salvarlos.

#### 4. NORMAS, CONDUCTAS Y ESTRUCTURAS SOCIALES

BACH y HARNISH plasman en el *supuesto comunicativo* lo que han observado que ocurre entre las personas. Un supuesto así es una *norma* porque, como dice BUENO, de las series automáticas de operaciones de los sujetos surgen *normas*, a partir de las cuales se van configurando conductas e, incluso, estructuras sociales. Como este supuesto no resulta suficiente para responder a las dificultades de la comunicación, los dos autores proponen más supuestos: las *creencias contextuales mutuas* y el *supuesto lingüístico* para los actos locucionarios.

Las primeras hacen que hablante y oyente compartan información valiosa sobre el nivel en que están tratando. El *contexto* activa esas creencias que hacen tomar contacto con la realidad a los interlocutores.

El *supuesto lingüístico* consiste en la creencia mutua vigente en una comunidad de que sus miembros comparten un lenguaje.

«En cualquier ocasión en que cualquier hablante perteneciente a esa comunidad emplee una expresión en el lenguaje de esa comunidad para dirigirse a cualquier otro oyente miembro de la misma, el oyente puede identificar lo que el hablante está diciendo, con tal que el oyente conozca los significados de la expresión en el lenguaje y sea consciente de la información de fondo apropiada <sup>16</sup>».

Antes que BACH y HARNISH, David K. BERLO consideraba que ésta era la primera condición que comunicar añadía a informar. Lo cual suena a obvio. Por tanto, parece que el supuesto lingüístico está a salvo de la insinceridad. Sin embargo, ya veremos más adelante que esto no es así.

En los **actos ilocucionarios**, hace falta también el *supuesto de literalidad*, entendido como «La creencia mutua en la comunidad lingüística en el efecto de que si al hacer una emisión, el hablante podría estar hablando literalmente, entonces el hablante está hablando literalmente <sup>17</sup>».

Este supuesto da forma a lo que puede ser una comunicación normal. Y en efecto, es así. Otra cosa es que sea una comunicación profunda, íntima. BACH y HARNISH exponen unos «supuestos conversacionales». Así responde a quienes le preguntan cómo aplicar el

---

<sup>14</sup> Ibíd. P. 58.

<sup>15</sup> Ibíd. P. 60.

<sup>16</sup> Ibíd. P. 62.

<sup>17</sup> Ibíd. P. 61.

supuesto de literalidad en la vida diaria; o lo que es lo mismo, cómo dividir ese gran supuesto en otros más manejables para pensar que el hablante está hablando literalmente.

Es imprescindible que tanto quien habla como el oyente compartan «concepciones similares sobre la naturaleza, escena y dirección del intercambio conversacional real». Más en concreto, tales supuestos son:

1.- *La relevancia*: lo que el hablante contribuye es valioso en un punto concreto del intercambio que hay en una conversación.

Los **parámetros** para medir la *relevancia* son *fuerza y contenido*.

La *fuerza* se manifiesta mediante la *secuencia* y la *sinceridad*.

El *contenido*, mediante la *cantidad y cualidad de la información*.

2.- El *estilo*: el hablante evita la ambigüedad, la prolijidad innecesaria y muestra orden.

3.- La *cortesía* y la *moralidad* son supuestos que guardan relación con el acto del discurso como acto social<sup>18</sup>.

Los dos autores no crean estos «supuestos» de la nada. Se inspiran en el inglés Paul GRICE, que, a su vez, se había inspirado en el filósofo Immanuel KANT. De la *Crítica de la Razón Práctica*, tomó el tono del *Imperativo categórico* («Obra de modo que la máxima de tu voluntad pueda siempre valer como principio de una legislación general»). Los resultados de esta inspiración son los siguientes:

\* *Principio de Cooperación*: «Haz tu contribución en la conversación tal como se requiere, en la etapa en que ocurre, según el propósito aceptado o dirección del intercambio en el que estás comprometido».

De la *Crítica de la Razón Pura*, tomó el criterio de las formas del juicio: *Cantidad, cualidad, relación y modo* y hace que bajo cada una caigan *máximas*:

\* La *Cantidad* tiene dos máximas:

1. Haz que tu contribución sea tan informativa como lo exijan las intenciones actuales del intercambio.

2. No hagas tu contribución más informativa de lo exigido.

\* La *Cualidad* tiene una supermáxima y dos más específicas:

3. Trata de hacer que tu contribución sea verdadera.

3.1. No digas lo que creas que es falso.

3.2. No digas algo que no puedas apoyar con pruebas adecuadas.

\* La *Relación* acoge esta máxima:

4. Sé relevante. (Es decir, no digas cosas que no tengan importancia)

Las máximas presentadas hasta ahora se ocupan del *qué* de la conversación.

\* El *Modo* se ocupa del *cómo*:

5. Sé claro.

4.1. Evita las expresiones oscuras.

4.2. Evita la ambigüedad.

4.3. Sé breve.

4.4. Sé ordenado<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Ibíd. Pp. 62-63.

<sup>19</sup> GRICE (1989), Pp. 26-27. En su primer y único libro, publicado un año después de su muerte, GRICE recogió artículos que había escrito entre 1946 y 1987. Los artículos de esta Primera Parte del libro de GRICE -hasta la P. 145- contienen todos los detalles necesarios para ampliar estos puntos. Él no reconoce que se inspiró en la *Crítica de la Razón Práctica*, pero sus máximas tienen el tono del imperativo categórico. GRICE estuvo en Oxford

Roger BARKER ha dedicado nada menos que veinte años a verificar lo que había dicho GRICE, según señala Jerome BRUNER. «Damos por sentado que la gente se comporta de una manera apropiada al ambiente en que se encuentran. La gente tiende a comportarse según la situación <sup>20</sup>».

¿Qué pasa, entonces, con la insinceridad? ¿Es decisiva, o no lo es, para lograr que dos personas comuniquen eficientemente?

El oyente no parte de cero. Comparte con el hablante *las creencias sobre el contexto*. Por eso, la situación le obliga a explicar la emisión del hablante y lo hace identificando la intención de éste, es decir, las actitudes expresas.

¿Qué decir de lo que aportan GRICE, BACH y HARNISH? Desde luego, que son kantianos. Sus limitaciones son las de KANT y, en general, de todas las Éticas formales. Echamos de menos en estos autores una mayor atención a la realidad y a los casos que esta plantea, más allá de ejemplos cortos, sometidos al formalismo y a la lógica.

Podemos también mostrar algunos aspectos que se les escapan a GRICE, BACH y HARNISH, BARKER y BRUNER. Estos autores hablan dentro de un contexto norteamericano, donde sólo con la salida de los «cruzados» del «English Only», los ciudadanos de Estados Unidos no habían sentido de cerca qué es la «cuestión lingüística».

En relación con el *supuesto lingüístico*, podemos traer aquí un aspecto que BUENO nos ha hecho ver recientemente:

«Desde nuestras coordenadas, se alcanza muy bien la razón por la cual el rasgo cultural reivindicado con más tenacidad por las «comunidades autónomas» es la lengua vernácula o nacional. Oficialmente, la reivindicación de la «lengua propia» se fundamenta en la supuesta condición que a una lengua se le atribuye como «forma de expresión más profunda del espíritu del pueblo que la habla»; pero, en realidad, lo que explica la importancia de las reivindicaciones lingüísticas es la otra característica de las «lenguas vernáculas», a saber, sus virtualidades aislantes respecto de los pueblos colindantes que no la entienden; ante esto, muy poca parte queda a la «capacidad expresiva del espíritu nacional». Lo importante es que lo que se diga no sea entendido por los que hablan otra lengua, aun cuando las cosas de las que se hablan sean comunes o triviales. Mientras que las danzas populares, la cocina o los trajes de una comunidad autónoma pueden ser comprendidos, asimilados o disfrutados por cualquier individuo miembro de otra comunidad autónoma (a título de folclore: son rasgos diferenciales asociativos), en cambio la lengua, sobre todo si no es inteligible por terceros, es disociativa. Los esfuerzos de las normalizaciones lingüísticas van por ello dirigidos no ya a restaurar una supuesta lengua históricamente viva, sino a subrayar las voces y giros más diferenciales, respecto del español, a fin de hacerlas ininteligibles <sup>21</sup>».

Un autor inglés al que ya conocemos en este libro (Capítulo 19.5), Eric J. HOBBSBAWN, ha estudiado el asunto de las lenguas vernáculas, dándonos el contexto que necesitamos para introducir la problemática que los citados autores norteamericanos no se plantean. Carezco de espacio para distinguir los diversos aspectos del contexto, que el autor inglés sí cubre. Me limitaré a ofrecer algunas indicaciones que pueden aclarar todavía más el juicio de BUENO.

Las políticas lingüísticas, ahora llamadas «normalizaciones», tienen su origen en la pasión que los románticos sentían desde finales del siglo XVIII por el campesinado puro, sencillo y no corrompido, y para este redescubrimiento folclórico de «el pueblo» las lenguas vernáculas que este hablaba eran importantísimas. Después, la lengua se convirtió en el medio fundamental para distinguir entre «nosotros» -los que hablan una lengua vernácula- de «ellos» -los que no la hablan. Puestas las cosas así, las consecuencias no se han hecho

---

desde 1938 a 1967 y de ahí, hasta su muerte, fue Profesor de Filosofía en Berkeley.

<sup>20</sup> BRUNER (1990) P. 48 (inglés) y 59 (español). BARKER, Roger G.: *Habitats, Enviroments, and Human Behavior*. San Francisco, Jossey-Bass, 1978.

<sup>21</sup> BUENO (1996) Pp.114-115.

esperar. Los militantes lingüísticos que han librado las principales batallas han sido: los periodistas provinciales, los maestros de escuelas y los funcionarios subalternos con aspiraciones. Han copiado la política centrada en torno a la lengua en que debe impartirse la lengua en las escuelas secundarias o en quién debía ganar las oposiciones para jefes de estación. HOBSBAWN no quiere reducir el nacionalismo lingüístico a una cuestión de empleos, pero tampoco puede pasar por alto que la lengua vernácula es un interés creado de las clases menores con instrucción escolar. Por tanto, cada medida destinada a dar a la lengua vernácula mayor categoría oficial, especialmente como lengua de enseñanza, ha buscado multiplicar el número de hombres y mujeres que pueden participar en ese interés creado<sup>22</sup>.

A partir de aquí, podemos seguir planteándonos una serie de aspectos que hagan «pisar el suelo real» a los muy bien intencionados autores norteamericanos que, a veces, dan la impresión de una ingenuidad lechosa. Pienso que también contribuyen a esa impresión los ejemplos tan simples que aducen. Cuando comparamos algunas de sus aportaciones con el ORWELL del que me he ocupado en el Capítulo 20, entiendo que podemos aplicar «distancias siderales» también a las que existen entre quienes cultivan las ideas.

Como puede parecer que estoy excluyendo de este asunto a los autores norteamericanos porque no han tenido en cuenta la «cuestión lingüística», quiero traer aquí una vez más a un autor inglés y a otro norteamericano, que han trabajado juntos en una serie de proyectos muy importantes y que se han planteado los problemas de la humanización y del futuro. Pero no para exponer nuevamente sus puntos de vista sobre estas cuestiones, sino para volver al proceso de inferir, con el que empezaba este apartado. ACKOFF y EMERY sí han estudiado la realidad muy de cerca, planteándola con toda su complicación, partiendo de fundamentos teóricos muy sólidos.

Según ACKOFF y EMERY, el proceso de inferir consta de tres partes:

1) Los *elementos* que el sujeto, en este caso el receptor, piensa que son relevantes. En la Teoría de BACH y HARNISH, la *intención* y el *contexto*.

2) Las *reglas de formación de creencias*. Aquí podemos incluir todas las modalidades de actos del habla que BACH y HARNISH distinguen y subdistinguen.

3) Un sistema de inferencias ha de contener un conjunto de creencias y supuestos que el sujeto está dispuesto a aceptar inicialmente como verdaderos; son las premisas del sistema; en la Teoría que comento, las *creencias contextuales*, el *supuesto lingüístico*, el *supuesto comunicativo* y el *supuesto de literalidad*.

4) Un conjunto de creencias sobre cómo poder derivar creencias aceptables de las ya aceptadas: *reglas de transformación* que en esta Teoría son como en cualquier razonamiento lógico<sup>23</sup>.

Sólo hace falta aplicar su manera de actuar a diversos sectores de la realidad, en concreto a la llamada «cuestión lingüística». También, el humor que emplean en algunas ocasiones y que tanta importancia tiene en la vida real<sup>24</sup>.

---

<sup>22</sup> HOBSBAWN. E. J: *Naciones y nacionalismo desde 1780*. Barcelona, Crítica, 1992 (2ª edición), Pp. 101 y 127. Muy probablemente, esta obra es la que mejor ilustra hasta el momento la «cuestión lingüística». El autor es un veterano Profesor universitario, marxista no ortodoxo. Conviene leer también la entrevista que Peter GLOTZ le hizo y que tituló «La emancipación de la Humanidad», en HOBSBAWN, Eric: *Política para una izquierda racional*. Barcelona, Crítica, 1993, Pp. 168-191; Ver, además, CONQUEST (1980), para «Nosotros» y «Ellos», que ayuda a clarificar los dialogismos en presencia.

<sup>23</sup> «Inferencia: La producción de una o más creencias o supuestos mediante una o más creencias o supuestos». ACKOFF y EMERY, P. 113.

<sup>24</sup> ACKOFF (1974) es un ejemplo de cómo emplear la creatividad para problemas sociales muy graves, sin limitarse a repetir recetas del pasado.

ACKOFF y EMERY encabezan cada capítulo de *On Purposeful Systems* con una cita de *El diccionario del diablo*, del célebre Ambrose BIERCE. Por el contrario, me ha llamado la atención que Paul GRICE, en un libro de



---

cuatrocientas páginas, sólo mencione el humor en una de ellas, y de pasada. Sobre la importancia del humor, PINTO LOBO, Rosa María: *La influencia del humor en el proceso de la comunicación* (Tesis Doctoral). Universidad Complutense de Madrid, 1992.