



Universidad de Oviedo
Centro Internacional de Postgrado

Yin Xin

Las teorías de los actos de habla
Una sinopsis

Trabajo de Fin de Máster dirigido por el Dr. Luis M. Valdés Villanueva
Máster Universitario Internacional en Lengua Española y Lingüística
Curso 2015/16

YIN XIN

Las teorías de los actos de habla
Una sinopsis

Declaración de originalidad

Oviedo, 1 de mayo de 2016

Por medio de la presente, declaro que el presente trabajo que presento titulado *Las teorías de los actos de habla* para su defensa como Trabajo de Fin de Máster del Máster Universitario en Lengua Española y Lingüística de la Universidad de Oviedo es de mi autoría y original.

Así mismo, declaro que, en lo que se refiere a las ideas y datos tomados de obras ajenas a este Trabajo de Fin de Máster, las fuentes de cada uno de estos ha sido debidamente identificada mediante nota a pie de página, referencia bibliográfica e inclusión en la bibliografía o cualquier otro medio adecuado.

Declaro, finalmente, que soy plenamente consciente de que el hecho de no respetar estos extremos es objeto de sanción por la Universidad de Oviedo y, en su caso, por el órgano civil competente, y asumo mi responsabilidad ante cualquier reclamación relacionada con la violación de derechos de propiedad intelectual.

Fdo.:

Dedicatoria

1. INTRODUCCIÓN

La teoría de los actos de habla es una de las más destacadas aportaciones contemporáneas a la pragmática y a la filosofía del lenguaje. Fue establecida por John Langshaw Austin en su obra póstuma *Cómo hacer cosas con palabras*, y su aparición produjo un cambio de los estudios filosóficos del lenguaje a partir de los años cincuenta. Después, el filósofo John Searle continuó y perfeccionó el análisis ofrecido por dicha teoría.

La teoría de los actos de habla se basa en la idea de que el lenguaje no solo sirve para describir el mundo, sino que con él también se realizan ciertas acciones, además de la de decir algo. La unidad básica de la comunicación no son entonces las palabras o frases, sino los actos de habla. En este sentido, cada vez que empleamos el lenguaje, podemos transmitir una información (*hoy es martes*), pedir algo (*acércame la sal*), aconsejar (*deberías trabajar más*), o demandar información (*¿Cuándo va a venir?*), etc. Pero, en todos los casos, llevamos a cabo actos de habla, es decir, hacemos cosas con palabras.

Desde el punto de vista de cómo hacer cosas con palabras, Austin plantea originalmente una distinción entre las emisiones realizativas y las constatativas; las emisiones constatativas son las que describen el mundo o un estado de las cosas; de este modo, son capaces de ser evaluadas como verdaderas o falsas. Por el contrario, las emisiones realizativas llevan a cabo ciertas acciones al ser emitida y, al mismo tiempo, no son ni verdaderas ni falsas.

No obstante, la distinción plantea muchas dificultades, existen problemas para distinguir entre estos dos tipos de emisiones, por ello, Austin rechazó la distinción entre las emisiones realizativas y las constatativas y distinguió tres actos de habla simultáneos en cualquier emisión lingüística: el acto locucionario, el ilocucionario, y el perlocucionario. El acto locucionario corresponde con lo que se ha dicho, el ilocucionario, juntamente con las fuerzas ilocucionarias, se refiere a la intención, propósito u objetivo del hablante, y el perlocucionario es el efecto que el acto ilocucionario produce. Además, según Austin, hay cinco tipos de verbos, de acuerdo con sus fuerzas ilocucionarias: los judicativos, los ejercitativos, los compromisorios, los comportativos y los expositivos.

Por su parte, John Searle desarrolló la idea de que distintas oraciones con el mismo contenido proposicional pueden diferir en su fuerza ilocucionaria, según se presenten como una aseveración, una pregunta, una orden o una expresión de deseo. Según Searle, las fuerzas ilocucionarias de un acto de habla pueden describirse siguiendo reglas o condiciones especificables dadas, tanto por las circunstancias, como por el propósito que tienen en los diferentes actos ilocucionarios. Además, agrupa los actos de habla en cinco tipos nuevos en virtud de la finalidad a que corresponde cada uno: actos asertivos o representativos, actos directivos, actos compromisorios, actos declarativos, y actos expresivos.

Austin estableció también una distinción entre las emisiones realizativas primarias y emisiones realizativas explícitas; sin embargo, por una parte, debido a la carencia en

algunos casos de indicadores de la fuerza ilocucionaria, no es clara en tales circunstancias la fuerza ilocucionaria de una emisión; por otra parte, a partir de ciertos indicadores como los verbos realizativos, se podía inferir la fuerza ilocucionaria. Pero a menudo, la fuerza ilocucionaria real de la expresión no se corresponde con la convencionalmente asignada por el verbo realizativo o por cualquier otro indicador de que esté presente. Por lo tanto, Searle distinguió otros dos tipos de actos de habla: los actos de habla *directos* e *indirectos*.

Al mismo tiempo, también veremos si en los actos de habla se puede discernir una lógica y ciertos asuntos relacionados con los aspectos sociales de las emisiones lingüísticas. Además, el uso apropiado de los actos de habla es relativo a las diferentes culturas. Analizaremos al final las estrategias del acto de habla de pedir disculpas en chino, que es un acto universal, presente en casi todos los idiomas.

2. EMISIONES REALIZATIVAS Y EMISIONES CONSTATATIVAS

2.1 LA DISTINCIÓN REALIZATIVO- CONSTATATIVO

El primero que introdujo los conceptos de “emisión realizativa” y “emisión constativa” fue John Austin (1962), una de las figuras más relevantes de lo que se ha dado en llamar filosofía del lenguaje. Durante mucho tiempo, lo que a los demás filósofos les interesaba era si las emisiones lingüísticas describían un estado de cosas o enunciaban algún hecho de la realidad. Bajo este punto de vista, las emisiones son un reflejo del mundo, que es posible evaluar como verdadero o falso.

Al contrario de estas ideas, desde el punto de vista de la pragmática, Austin propone el concepto de que “*decir algo es hacer algo*”¹, a partir del uso del lenguaje. Aunque los demás filósofos admiten que el uso del lenguaje es un acto diferente de otros actos, solo subrayan su función descriptiva, como enunciado o descripción. Según Austin, las emisiones lingüísticas producen acciones en el mundo y existen algunas emisiones que no describen la realidad, y por lo tanto no pueden caracterizarse como verdaderas o falsas. Por ejemplo:

- 1.a) “Bautizo este barco Queen Elizabeth”, expresado al romper la botella de champaña contra la proa del barco.
- 1.b) “Lego mi reloj a mi hermano”, como cláusula de un testamento.
- 1.c) “Te aposteo cien euros a que mañana va a llover”.²

Estas oraciones³, a diferencia de las oraciones que describen la realidad, como “Juan está en casa” o “Él está corriendo”, obviamente, no describen el estado del mundo, sino que al decir lo que digo, efectivamente, estoy haciéndolo.

Por ejemplo, en el ejemplo 1.A), esta emisión realiza el acto de bautizar, más bien que enunciar que estoy bautizando ahora este barco; no estoy describiendo que bautizo este barco. En 1.C), se indica, sin duda, que estoy apostando a que mañana va a llover, es decir, como en el caso anterior, no estoy describiendo nada. Por lo tanto, el acto de *decir algo*, es por sí mismo una parte de la realización de esas acciones.

Según Austin, emitir una expresión es *también* realizar una acción diferente de expresarla, o sea, al emitir nuestros realizativos estamos sin duda, y en un sentido correcto, “realizando acciones”.

Ahora llegamos a la conclusión de que “*decir algo es hacer algo* distinto de decirlo⁴”, y este tipo de emisiones, las denomina Austin “emisiones realizativas”.

¹Austin J. L. (1962), p. 53.

²Austin J. L. (1962), p. 46.

³Austin J. L. (1962), p. 42.

⁴Austin J.L. (1996), p. 66.

Una emisión constatativa, por el contrario, es cuando emitimos una oración en la que afirmamos (o negamos) algo sobre el mundo o sobre nosotros mismos, describimos o constatamos algo. Esas emisiones también pueden llamarse descriptivas, así como las emisiones realizativas como “prometo venir mañana”, realizan una promesa, se ejecuta mediante ellas, el acto de prometer, un enunciado como “llueve”, solo realiza una aseveración, que es muy diferente de una emisión realizativa.

Entonces, una diferencia principal entre las emisiones realizativas y las constatativas es, como acabamos de ver, que las constatativas pueden caracterizarse como verdaderas o falsas, pero las realizativas no.

Sin embargo, las emisiones realizativas deben satisfacer ciertas condiciones; si no satisfacen alguna de ellas, son defectuosas. Por ejemplo, la persona que bautiza el barco debe tener la potestad de hacerlo; si no, el bautizo es un fallo (es nulo). Es decir, las circunstancias en que las palabras se expresan, o en que las acciones se ejecutan, tienen que ser, para tener éxito, apropiadas. Los fallos no se evalúan como falsos enunciados. A partir de ellos, Austin elabora su *doctrina de los Infortunios*.

Austin propone seis reglas⁵:

A.1) Debe existir un procedimiento convencional que tenga un cierto efecto convencional y ese procedimiento debe incluir la emisión de ciertas palabras por parte de determinadas personas en determinadas circunstancias, y además.

A.2) Las personas y circunstancias particulares del caso deben ser las apropiadas para la invocación del procedimiento particular al que se apela.

B.1) El procedimiento debe llevarse a cabo por todos los participantes en forma correcta,

B.2) y en todos sus pasos,”

Γ.1) Cuando el procedimiento está pensado para ser usado por personas que tienen ciertos pensamientos o sentimientos, o para la inauguración de cierta conducta subsiguiente por parte de cualquier participante, entonces una persona "en" y por ello invoca "el" procedimiento, debe tener esos pensamientos o sentimientos y los participantes deben tener la intención de conducirse de ese modo, y además

Γ.2) deben efectivamente conducirse de ese modo en lo sucesivo.

En virtud de estas seis reglas, se pueden distinguir entre los diferentes tipos de infortunios⁶: cuando se viola la regla A o B, el acto no se ejecuta, en este caso, el acto es nulo o carece de fuerza, Austin llama a estos casos de infortunio *desaciertos*, a los que violan la regla A, los llama *malas apelaciones*, y a las violaciones de la regla B, las llama *malas ejecuciones*; por oposición, a los casos Γ.1 y Γ.2, Austin los llama abusos; en esos casos, el acto se realiza, por ejemplo en el caso de la ruptura

⁵Austin J. L (1962), p. 56.

⁶Austin J. L (1962), p. 59.

de la regla $\Gamma.1$, tenemos un acto insincero: una promesa insincera también es una promesa. Veamos algunos ejemplos⁷:

- 2.a) “Me divorcio de ti”. (Dicho en un país en el que divorcio no es algo que se pueda lograr mediante esa emisión).
- 2.b) Te nombro cónsul. (No soy la persona autorizada, o no eres la persona adecuada).
- 2.c) Sí, quiero. (En una boda, pero mi pareja dice “No quiero”).
- 2.d) Te apuesto a que mañana va a llover. (No obtengo respuesta)
- 2.e) Te felicito. (Pero no me alegro)
- 2.f) Bienvenido. (Dándote bienvenida a mi casa, pero luego empiezo a tratarte como si fueses extremadamente mal recibido)

En general, como acabamos de ver, los actos 2.a) y 2.b) son actos son nulos; en 2.c), se trata de un acto viciado, y en 2.d), se refiere a un acto inconcluso. Del mismo modo que en 2.a) y 2.b), los actos no se realizan, en 2.e) y 2.f), tenemos actos que se pretenden realizar, y se realizan, pero son vacíos, por insinceros.

De nuevo, en una emisión constatativa como “está lloviendo”, lo que la hace verdadera es la realidad “está lloviendo”, pero la emisión por sí misma no es ni verdadera ni falsa; al contrario, en el caso de las emisiones realizativas, como “bautizo este barco como Queen Elizabeth”, suponiendo la emisión sea afortunada, cuando estoy expresándola, el acto se realiza por medio de las palabras, o más bien, “bautizo este barco Queen Elizabeth” implica que estoy bautizándolo.

2.2 PROBLEMAS DE LA DISTINCIÓN

Como afirmamos antes, los verbos de las emisiones realizativas no deben describir, ni registrar ningún hecho, no pueden evaluarse como verdaderos o falsos, y ejecutan la acción que se expresa en la emisión; pero, ¿cómo podemos detectar si una emisión es realizativa?

2.2.1 Problemas con el criterio gramatical

Austin plantea dos criterios de tipo gramatical: en primer lugar, los verbos de las emisiones realizativas están en primera persona del singular del presente de indicativo de la voz activa; el caso es diferente cuando tenemos verbos no realizativos en esa forma, o tenemos verbos no realizativos en otras personas o tiempos.

⁷Los ejemplos de este apartado proceden del recurso electrónico: https://es.wikipedia.org/wiki/Teor%C3%ADa_de_los_actos_de_habla#La_teor%C3%ADa_de_los_infortunios, que se basa a su vez, y entre otros, en los trabajos de: Austin, John Langshaw, *How to Do Things With Words*. Cambridge (Mass.) 1962 - Paperback: Harvard University Press, 2nd edition, 2005, ISBN 0-674-41152-8 y, Brock, Jarrett. “An Introduction to Peirce’s Theory of Speech Acts”, *Transactions of the Charles S. Peirce Society*, 17 (1981), 319-326 y Searle, John. *Speech Acts: An essay in the Philosophy of language*, (1969) (*Actos de habla*, Ed. Cátedra, 2001), Austin, John Langshaw: *Cómo hacer cosas con palabras: Palabras y acciones (How to Do Things with Words)*. Barcelona: Paidós, 1982. (ed. original inglesa de 1962).

Por ejemplo, cuando decimos *yo prometo que...*, esta emisión no describe nada, no es ni verdadera ni falsa, sirve para realizar una promesa; por el contrario, si decimos *él promete que...*, el caso es distinto, informamos del acto de prometer, en particular, de que alguien realiza el acto, o en el tiempo pasado, *yo prometí...*, describimos un hecho que podemos evaluar como verdadero o falso.

Otro punto delicado es que, a veces, la forma en la que el verbo está es la voz pasiva (o reflexiva) y en la segunda o tercera persona, también puede tratarse de un realizativo.

Por ejemplo, un aviso como *se advierte a los pasajeros de que crucen las vías por el puente*, o un documento de autorización que dice *por la presente está usted autorizado a tal y tal*, son obviamente emisiones realizativas, no describen un hecho, sino realizan unos actos, en particular, advertir o autorizar.

Aun cuando tenemos unos criterios como los anteriores para clasificar las emisiones, todavía existen algunas emisiones realizativas que no siguen esos criterios. Por ejemplo, en las circunstancias apropiadas, si yo digo *te ordeno que cierres la puerta*, se trata de una emisión realizativa, pero también puedo decir *cierra la puerta*; en este caso, se puede realizar el acto de ordenar por medio del imperativo. O también, un aviso como *este toro es peligroso*, puede hacerse por medio de, sencillamente, *Toro*; no necesitamos colocar un aviso como *por la presente se advierte que este toro es peligroso*. Estos ejemplos, obviamente, no siguen los criterios gramaticales de los que hablamos antes, los verbos no están ni en la primera persona del singular del presente de indicativo de la voz activa, ni en la segunda o tercera persona de la voz pasiva, que también funcionan como realizativos.

Sin embargo, una sola palabra como *Toro*, puede darnos cuenta de que se trata de una advertencia. Austin propuso dividir las emisiones realizativas en dos tipos: las emisiones realizativas *primarias* y las emisiones realizativas *explícitas*. Las realizativas explícitas son aquellas que contienen un verbo realizativo explícito, y adoptan formas estándar, como *te ordeno cerrar la puerta*, o *este toro es peligroso*; por el contrario, las demás, como por ejemplo el imperativo *Cierra la puerta*, son emisiones realizativas primarias.

Las emisiones realizativas primarias pueden dar lugar a ambigüedades, por ejemplo, *cierra la puerta*, puede ser una súplica, una petición o también una invitación, por eso, son necesarios los recursos extralingüísticos, en particular, el tono de la voz, los gestos, y el contexto en que la emisión sucede, etc. Una emisión como *estaré allí* es quizás una expresión de intención, o tal vez una promesa; lo que esa emisión expresa es ambiguo.

En cambio, si digo *prometo que estaré allí*, eso es más exacto. Por lo tanto, para aclarar exactamente lo que intentamos expresar, son necesarios los verbos explícitos, como ordenar, suplicar, pedir, rogar, etc. Dicho de otra manera, una emisión realizativa explícita es quizás el resultado de la evolución de una emisión realizativa primaria. Así pues, gracias a los verbos realizativos explícitos, podemos aclarar qué acto es exactamente el que queremos realizar cuando hacemos una emisión lingüística.

Éste es justamente un modo en que el lenguaje se desarrolla a tono con la sociedad de la cual es el lenguaje. Los hábitos sociales de la sociedad pueden afectar considerablemente a qué verbos realizativos se desarrollan y cuáles, a veces por razones más bien irrelevantes, no lo hacen⁸.

⁸ Austin J. L (1961), p. 424.

No obstante, existen ciertos problemas en la distinción entre las emisiones realizativas y las emisiones constatativas, como vamos a ver. Por una parte, existen algunas emisiones que no satisfacen tampoco los criterios que acabamos de exponer, por ejemplo, ¡*Bravo!*, es una emisión realizativa, dado que no es verdadera ni falsa y mediante ella se realiza el acto de vitorear a alguien, pero no sigue ninguno del criterio de los anteriores. De igual forma, si alguien dice *Demonios*, esto es una emisión realizativa, pero funciona de manera distinta de lo que hemos visto antes. Por otra parte, en algunos casos una misma emisión puede ser diferente según varias circunstancias y producir ambigüedades. Por ejemplo, *Lo siento*, a veces puede expresar el estado de los sentimientos de una persona y en ese caso es una emisión constatativa, es una descripción que puede evaluarse como verdadera o falsa, muy semejante a *Me siento profundamente apenado por ello*; pero también puede ser emisión realizativa, que dice lo mismo que *Le pido disculpas*, que consiste en el acto de disculparse. Este fenómeno es muy común, por eso, hay dificultades para clasificarlo.

2.2.2 Problemas con la calificación de las emisiones realizativas como verdaderas o falsas

Como afirmamos antes, las emisiones realizativas no pueden calificarse como verdaderas o falsas. De acuerdo con la doctrina de los infortunios, esas emisiones pueden ser afortunadas o desafortunadas, y este es un criterio importante para distinguir las emisiones realizativas de las constatativas. Sin embargo, en algunos casos, este criterio no funciona.

Por un lado, en algunos casos, las emisiones realizativas podrían ser verdaderas o falsas. Por ejemplo, mediante *enuncio que...* se realiza el acto de enunciar y un acto por sí mismo no es verdadero ni falso (como *advertir u ordenar* no son verdaderos ni falsos), pero el contenido de lo que enuncio es una descripción, y por ello puede ser evaluada como verdadera o falsa. En ese sentido, emisiones como *enuncio que...* podrían evaluarse como verdaderas o falsas.

Pero, por otro lado, las emisiones constatativas también pueden caracterizarse según la doctrina de los infortunios. Por ejemplo, si alguien dice que todos los hijos de Juan son calvos, pero Juan no tiene hijos, entonces, tal emisión constatativa podría ser nula por fallo de referencia, de acuerdo con la regla A.1 de la doctrina de los infortunios. También una emisión como “*el gato está sobre la alfombra, pero yo no lo creo*”, sería parecida a la emisión realizativa “*Prometeo venir mañana, pero en realidad, no tengo intención de hacerlo,*” ambos casos son de insinceridad.

Además, la idea de “verdadero” o “falso” solamente es una etiqueta general, pues no todas las emisiones son simplemente verdaderas o falsas, también existen emisiones que son adecuadas o inadecuadas, justas o injustas, precisas, exactas, etc., por ejemplo, “Francia es hexagonal”.

De esta manera, si volvemos examinar la distinción entre las dos emisiones, podemos llegar a una conclusión distinta: las emisiones realizativas pueden ser evaluadas como verdaderas o falsas, mientras que las emisiones constatativas pueden sufrir algún infortunio.

2.2.3 Fallo de la distinción

Así pues, es obvio que todos los criterios para distinguir las emisiones realizativas de las emisiones constatativas fallan, por ello, Austin concluye que todas las emisiones constatativas son un tipo particular de las emisiones realizativas, es decir: las emisiones constatativas pueden considerarse también como realizativas, pues, *enuncio que...* es una emisión en la que describimos algo, pero también se realiza un acto de habla, que en algún sentido equivalente a actos como ordenar, rogar, etc.

...cuando enunciamos algo, describimos algo o informamos de algo, realizamos un acto que es con igual derecho un acto que el acto de ordenar o de advertir. No parece que haya ninguna buena razón por la que debemos darle al acto de enunciar una posición especialmente única.⁹

Aun cuando se abandonan los criterios para distinguir las emisiones realizativas y las constatativas, mucho nos ha aprovechado el estudio de las experiencias de sus teorías.

⁹ Austin J. L (1962), p. 125.

3. LA TEORÍA DE LAS FUERZAS ILOCUCIONARIAS

Así pues, como hemos visto, no es fácil distinguir las emisiones realizativas de las constatativas, y Austin vuelve a considerar los sentidos en los *decir algo es hacer algo*.

...a considerar desde la base en cuántos sentidos puede entenderse que decir algo *es* hacer algo, o que *al* decir algo hacemos algo e, incluso, que porque decimos algo hacemos algo¹⁰.

En toda emisión lingüística se llevan a cabo 3 actos simultáneos según Austin: el acto locucionario (*locutionary act*), el acto ilocucionario (*illocutionary act*) y el acto perlocucionario (*perlocutionary act*).

En cuanto al acto locucionario, puede definirse como el acto decir algo, es decir, corresponde al contenido de la emisión; en particular, cuando alguien dice “el gato está sobre el felpudo,” el acto locucionario tiene que ver con los significados de las palabras. Austin distingue tres actos: *el acto fonético*, es decir, “el acto de emitir ciertos ruidos”, *el acto fático* que consiste en la emisión de ciertas palabras pertenecientes a un lenguaje” y *el acto rético* “el acto que consiste en usar esos sonidos con un cierto sentido y referencia, más o menos definidos”.

Así, X dijo: “el gato está sobre el felpudo”, registra un acto “fático”, mientras que “X dijo que el gato estaba sobre el felpudo” registra un acto “rético”¹¹.

Tomemos por ejemplo la siguiente emisión, *hay una serpiente sobre la alfombra*, esa emisión nos da cuenta claramente de que hay una serpiente sobre la alfombra, sin embargo, queda todavía por determinar si esa emisión es una advertencia, una información, etc. la determinación de lo que se quiere decir mediante esa emisión corresponde al acto ilocucionario. El acto ilocucionario es el acto de:

...llevar a cabo un acto al decir algo, como cosa diferente de realizar el acto de decir algo¹².

Así mismo, hay muchas maneras en que podemos estar usando el lenguaje, en particular:

Preguntando o respondiendo a una pregunta

Dando alguna información, asegurando algo o formulando una advertencia

¹⁰ Austin J. L (1962), p. 139.

¹¹ Austin J. L (1962), p. 139.

¹² Austin J. L (1971), p. 180.

Enunciando un veredicto.
Dictando sentencia
Concertando una entrevista, o haciendo una exhortación o una crítica
Haciendo una identificación o una descripción¹³

y muchas otras semejantes. De acuerdo con Austin, a la doctrina de los distintos tipos de usos del lenguaje, se la llama la doctrina de las “fuerzas ilocucionarias”.

El acto ilocucionario tiene que ver con a la intención, finalidad o propósito que tiene el emisor cuando realiza la emisión, por ejemplo, su objetivo puede ser una petición, una orden..., etc.

Hay un tercer tipo de acto: el acto perlocucionario, que consiste en producir

Ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos, pensamientos o acciones del auditorio, o de quien emite la expresión o de otras personas. Y es posible que al decir algo lo hagamos con el propósito, intención o designio de producir tales efectos...¹⁴

Como veremos, el acto perlocucionario, se corresponde con el efecto que el emisor produce en el hablante, en particular, el acto de convencer, como por ejemplo “le hemos convencido de que vaya a descansar”, etc., es lo que consigue al proferir una emisión. Los efectos perlocucionarios pueden dividirse en dos clases: los queridos o pretendidos por el hablante y los no queridos, imprevistos o no deseados.

Un acto locucionario puede explicarse diciendo “dijo que...”; un acto ilocucionario puede explicarse diciendo “aconsejó que...”; y un acto perlocucionario puede explicarse diciendo “persuadió que...”.

Los actos ilocucionarios, tienen determinadas fuerzas que admiten la posibilidad de clasificación.

Austin distingue 5 clases de verbos a la luz de sus fuerzas ilocucionarias:

- 1) verbos de judicación, o judicativos;
- 2) verbos de ejercicio, o ejercitativos;
- 3) verbos de compromiso, o compromisorios;
- 4) verbos de comportamiento, o comportativos;
- 5) verbos de exposición, o expositivos.

Aquí, se caracterizan los verbos ilocucionario del modo como se muestra la siguiente tabla.

¹³Austin J. L. (1962), p. 145.

¹⁴ Austin J. L (1982), pp. 142-144.

Tabla a partir de Austin (1996: 198-199)

	Acto que se realiza	Características
Verbos de judicación	Emitir un veredicto.	Se emite un juicio acerca de algo respecto de lo cual, por razones diferentes, resulte difícil alcanzar certeza.
Verbos de ejercicio	Ejercicios de potestades, derechos o influencias.	Se decide sobre la conducta pasada o futura de otros, en orden a realizar ciertos actos.
Verbos de compromiso	Acto de prometer o de comprometerse de alguna otra manera.	El hablante se compromete con cierta línea de acción sobre acciones futuras o consecuencias supuestas.
Verbos de comportamiento	Las actitudes y el comportamiento social.	Son una reacción frente a la conducta o condición de otros, o bien pueden ser actitudes frente a la conducta pasada o inminente de otros.
Verbos de exposición	Expresiones que encajan en un argumento o conversación.	Son recursos que utiliza un expositor para expresar opiniones, conducir debates y clarificar usos y referencias.

Así pues, los verbos judicativos, según Austin¹⁵, consisten en emitir un juicio, oficial o extraoficial, sobre la base de pruebas o de razones, respecto de valores o de hechos, en la medida en que se pueda distinguir entre estos. Un judicativo es un acto en el que se juzga algo. Sirven para expresar evaluaciones o veredictos, por ejemplo, juzgar, condenar, ordenar (con diferentes grados de fuerza); en particular, el caso en que se hace una estimación, o un juez dicta sentencia.

Los verbos ejercitativos, como hemos dicho, consisten en adoptar una decisión a favor o en contra de cierta línea de conducta, o en abogar a favor de ella.

Dicho de otra manera, los ejercitativos corresponden a los actos que expresan capacidades, derechos o influencias, en particular, de que algo tiene que ser de determinada manera, en vez de algo que debe juzgarse que es así, etc. Los verbos ejercitativos, por ejemplo, acordar, reclamar, perdonar, advertir, exigir, rechazar, rogar, etc.

Con respecto a los compromisorios, son aquellos en los que se expresan promesas o el compromiso de alguien de hacer algo. También incluyen las declaraciones o anuncios de intención, por ejemplo: prometer, comprometer, adherirse a algo, apoyar, defender, garantizar, oponerse a algo, etc.

¹⁵Austin J. L (1996), pp. 200-201.

Con respecto a los comportativos, estos corresponden a los actos comportativos más frecuentes, puesto que tienen que ver con la expresión de relaciones sociales entre los interlocutores, o con las actitudes y los comportamientos sociales; así: elogiar, alabar, disculparse, agradecer, deplorar, felicitar, defender, etc.

Por último, los verbos expositivos, se usan en los actos en los que se expresan opiniones, se llevan a cabo debates, y se clarifican usos y referencias¹⁶. Es decir, son los que contribuyen a fijar el papel de nuestros actos lingüísticos en el curso de la comunicación. Son aquellos que ponen de manifiesto el modo en que nuestras expresiones encajan en un argumento o conversación. Por ejemplo, afirmar, testificar, preguntar, negar, enunciar, interpretar, observar, avisar, replicar, aceptar, concordar, ejemplificar, informar, etc.

En definitiva, podemos decir que usar un judicativo es enjuiciar; usar un ejercitativo, es ejercer una influencia o una potestad, usar un compromisorio, es asumir una obligación o declarar una intención; usar un comportativo es adoptar una actitud; y usar un expositivo es clarificar razones, argumentos y comunicaciones¹⁷.

¹⁶ Austin J. L (1996), p. 209.

¹⁷ Austin J. L (1996), p. 211.

4. LA TEORÍA DE SEARLE

4.1 LA EXPLICACIÓN GENERAL DE SEARLE

4.1.1 Géneros de actos de habla

Como afirmamos antes, de acuerdo con la teoría de Austin, en toda emisión lingüística se llevan a cabo 3 actos simultáneos: el acto locucionario, el acto ilocucionario, y el acto perlocucionario. Al acto locucionario, que es un acto físico consistente en emitir expresiones lingüísticas, lo denomina Searle “acto de emisión”; consiste en emitir palabras, oraciones, morfemas. Además, Searle introduce lo que él llama el acto proposicional que es el acto que consiste en expresar un contenido. Los actos proposicionales son los vehículos de la referencia y la predicación. Además de los actos perlocucionarios, Searle introduce los actos ilocucionarios.

La forma general de un acto ilocucionario es $F(p)$, donde F representa la fuerza ilocucionaria y p el contenido proposicional. Ya hemos visto que el mismo contenido proposicional puede ocurrir con fuerzas distintas y que la misma fuerza puede afectar a contenidos proposicionales diferentes. Esta distinción lleva a Searle a introducir otro tipo subsidiario de acto de habla, el *acto proposicional*, el acto de expresar un contenido proposicional¹⁸.

Imaginémonos¹⁹ un hablante y un oyente supongamos que en una circunstancia apropiada, el hablante emite una de las oraciones siguientes:

- 3a) Juan fuma habitualmente.
- 3b) ¿Fuma Juan habitualmente?
- 3c) ¡Juan, fuma habitualmente!
- 3d) ¡Ojalá que Juan fumara habitualmente!

Obviamente, por una parte, en 3a-3d, las palabras utilizadas tienen el mismo sentido y la misma referencia; pero por otra, en 3a) se realiza una aserción, al emitir 3b), el hablante está planteando una pregunta, en 3c) está expresando una orden y en 3d) se expresa un deseo. Cada una de las oraciones se refiere a la misma persona, *Juan*, y predica de él lo mismo: que *fuma habitualmente*. Sin embargo, en 3a)-3d) se realizan cuatro actos diferentes. Searle introduce el acto proposicional para expresar el contenido proposicional común a 3a-3d).

Por lo tanto, según Searle, al emitir una oración, se realizan al menos tres tipos distintos de actos, a saber:

- a) *actos de emisión*: la emisión de palabras (morfemas, oraciones),
- b) *actos proposicionales*: hacer referencia y predicar,

¹⁸Alfonso García Suárez (1997), p. 174.

¹⁹Searle J.R (1990), p. 31.

c) *actos ilocucionarios*: enunciar, preguntar, ordenar, prometer, etc.

No afirmo que ésta sea la única manera de dividir las cosas. Por ejemplo, para ciertos propósitos podría desearse el desgajar lo que he denominado actos de emisión en actos fonéticos, actos fonémicos, actos morfémicos, etcétera. Y desde luego, para la mayor parte de los propósitos de la ciencia lingüística, no es necesario hablar de actos en absoluto. Se puede discutir solamente de fonemas morfemas, oraciones, etcétera²⁰.

Además, Searle también añade la noción austiniana de *acto perlocucionario*, que es el que produce estados de ánimo, pensamientos o creencias, por ejemplo, los expresados por verbos como *alarmar*, *persuadir*, o *convencer*, etc.

Es obvio que, según la explicación de Searle, la clasificación de los actos de habla de Austin resulta modificada; lo que llama acto rético, le corresponde ahora parcialmente al acto proposicional, además, los actos fonéticos y fático, los incluye en el acto de emisión.

Tabla 4.1 Comparación entre la clasificación de Austin y la de Searle

Austin	Searle
Actos locucionarios	Actos de emisión Actos proposicionales
	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 10px;"> </div> <div style="margin-left: 10px;"> Acto fónico Acto fático Acto rético </div> </div>
Actos ilocucionarios	Actos ilocucionarios
Actos perlocucionarios	Actos perlocucionarios

De nuevo, tales actos, como hemos dicho, no se realizan, de acuerdo con Searle, por separado; al realizarse un acto ilocucionario también se realiza, característicamente, el acto de emisión y el acto proposicional. Searle también se refiere a la forma gramatical de estos actos y al respecto señala:

La forma gramatical característica del acto ilocucionario es la oración completa (puede ser una oración que conste de una sola palabra) y las formas gramaticales características de los actos proposicionales son partes de oraciones: predicados gramaticales para el acto de la predicación, y nombres propios, pronombres y ciertas frases para la referencia²¹.

²⁰ Searle J.R (1990), pp. 33-34.

²¹ Searle J.R (1990), p. 34.

No obstante, un acto de emisión puede ser realizado sin que realice un acto ilocucionario o un acto proposicional; es posible realizar actos ilocucionarios mediante gestos, sin decir nada. Al mismo tiempo, la relación entre los actos ilocucionarios y los proposicionales es tal que un mismo acto proposicional puede ser común a diferentes actos ilocucionarios, como sucede en las oraciones 3a- 3d; igualmente, diferentes actos de emisión pueden consistir en los mismos actos proposicionales e ilocucionarios, por ejemplo:

3e) El señor Juan Martín es un asiduo fumador de tabaco.

Una cosa resulta obvia: en ciertas circunstancias, la referencia y la predicación de 3e) serían son mismas que en 3a) – 3d), dicho de otra manera: se estaría realizando el mismo acto proposicional. De modo similar, en 3e) se realiza una aserción como en 3a), por lo tanto, tanto en 3e) y 3a) se realiza un mismo acto ilocucionario. Sin embargo, estas oraciones no contienen ninguna palabra en común, el acto de emisión es diferente. Por eso, podemos concluir que, aunque los actos de emisión sean diferentes, el hablante puede estar realizando los mismos actos ilocucionarios y proposicionales.

Con todo, los actos de emisión consisten en emitir las palabras, fonemas, oraciones; pero los actos proposicionales y los ilocucionarios dependen de ciertos contextos, ciertas circunstancias y ciertas intenciones.

Tampoco debe pensarse que de esto se sigue que los actos de emisión y los actos proposicionales son a los actos ilocucionarios lo que comprar un billete y subir a un tren es a hacer un viaje en ferrocarril. No son medios para fines; más bien, los actos de emisión son a los actos proposicionales e ilocucionarios lo que, por ejemplo, hacer una *X* en una papeleta de voto es al hecho de votar (John Searle)²²

4.1.2 *Indicador proposicional e indicador de fuerza ilocucionaria*

Por lo que atañe a los actos proposicionales, como hemos dicho, hay dos tipos: el acto de referir y el acto de predicar.

El acto de predicar, de acuerdo con Searle, no es un acto de habla separado, siempre va acompañado de una fuerza ilocucionaria y no necesita tener una referencia explícita, por ejemplo, ¡*Vaya!*

Al mismo tiempo, tanto el hecho de referir, como el acto de predicar, son actos proposicionales, son un medio para un acto ilocucionario, identificando una entidad, un objeto o particular, de modo que los hablantes puedan enunciar algo, plantear una pregunta, prometer una cosa, etc. Las expresiones que pueden responder a las preguntas ¿*Quién?*, ¿*Qué?*, ¿*Cuál?*, Searle las denomina *expresiones referenciales*,

Searle también distingue dos tipos de expresiones referenciales: las expresiones referenciales determinadas y las expresiones referenciales indeterminadas. Estas se dividen en varios tipos de acuerdo la gramática:

²²Searle J. R (1990), p. 33.

1. Nombres propios
2. Frases nominales complejas en singular
3. Pronombres, como éste, esto, yo, él, ella y ello
4. Títulos, como “el Papa”

Searle considera que es necesario hacer una distinción entre los actos proposicionales y los actos ilocucionarios, debido a que la misma referencia o la misma predicación pueden ocurrir en diferentes actos ilocucionarios.

Como hemos visto, un acto proposicional es lo que se expresa con una proposición, pero un acto proposicional no puede realizarse aisladamente. Desde el punto de vista de gramática, las oraciones introducidas por *que...*, son la forma típica de las proposiciones aisladas, pero estas nunca son oraciones completas, Searle señala:

Cabe mencionar que los actos proposicionales no pueden ocurrir solos; esto es: no se puede referir sin más, sin hacer una aserción, plantear una pregunta o realizar algún otro acto ilocucionario.

Por lo tanto, al expresar una proposición, siempre se realiza un acto ilocucionario.

No todos los actos ilocucionarios poseen un contenido proposicional, por ejemplo ¡Hurra!, ¡Ay!, ¡Vaya!²³

Desde el punto de vista semántico, Searle distingue dos elementos en la estructura sintáctica: *el indicador proposicional* y *el indicador de la fuerza ilocucionaria*.

El indicador proposicional, dice Searle, es el contenido expresado por la proposición, tomando ésta como la unión de una expresión referencial y un predicado (Searle, 1969), como sucede en los ejemplos 3a)- 3d), el indicador proposicional es *que Juan fuma habitualmente*.

El indicador de la fuerza ilocucionaria, que “muestra cómo ha de tomarse la proposición”, indica el sentido de lo dicho y la intención con de lo que se dice, por ejemplo:

- 4a) A María le gusta el cine
- 4b) ¿le gusta el cine a María?
- 4c) ¡A María le gusta el cine!
- 4d) Ojalá a María le gustara el cine.

Tales ejemplos tienen el mismo indicador proposicional, el contenido expresado por la proposición *que A María le gusta el cine*, pero las fuerzas ilocucionarias son diferentes, una es afirmación, otra pregunta, una exclamación y la última un deseo.

Afirma Searle:

²³Searle J.R (1990), p. 39.

En castellano, los dispositivos indicadores de fuerza ilocucionaria incluyen al menos estos: el orden de las palabras, el énfasis, la curva de entonación, la puntuación, el modo de verbo y los denominados verbos realizativos.²⁴

Searle también añade²⁵:

Si esta distinción semántica tiene alguna importancia real, parece probable que tenga alguna analogía en el plano sintáctico, aunque la representación sintáctica de los hechos semánticos no se halle siempre en la superficie de la oración.

...en los lenguajes naturales, la fuerza ilocucionaria se indica mediante una variedad de recursos, algunos de los cuales son bastante complicados sintácticamente.

4.2 C MO PROMETER

Como hemos dicho antes, de acuerdo con la noción austiniana de infelicidad, un acto ilocucionario puede ser defectuoso; por ello, a la hora de analizar un acto ilocucionario como *prometer*, es muy importante caracterizar cuáles son las reglas constitutivas de ciertos actos de habla para que estos hayan sido realizados con éxito. Searle señala:

Debe existir para muchos géneros de actos ilocucionarios algún dispositivo, convencional o de otro tipo, para la realización del acto, puesto que el acto puede realizarse solamente dentro de las reglas, y debe de haber alguna manera de invocar las reglas subyacentes.

Supongamos que un hablante H emite una oración T ante un oyente O, entonces, al emitir T, H promete que p a O con éxito y lo hace de manera no defectuosa, si se dan las siguientes 9 condiciones:

1. *Se dan las condiciones normales de input y output.*

Por condiciones normales de *input*, nos referimos la comprensión y por condiciones normales de *output* no referimos aquí la condición consistente en, por ejemplo, hablar inteligiblemente, es decir, en primer lugar, el hablante y el oyente no tienen ningún impedimento físico, en segundo, y además ambos saben cómo hablar y entender el lenguaje, y, por ejemplo, no están haciendo una broma.

2. *H expresa la proposición de que p al emitir T*

3. *Al expresar que p, H predica un acto futuro A de H*

No podemos prometer que otra persona hace algo, tampoco nadie puede prometer hacer algo que ya ha hecho, pero sí podemos prometer hacer algo o no hacer algo en el futuro.

²⁴Searle J.R (1990), p. 39.

²⁵Searle J.R (1990), p. 39.

Searle agrupa las condiciones 2 y 3 como *condiciones de contenido proposicional*.

...al expresar que p, H predica una expresión de H, cuyo significado es tal que si la expresión es verdadera del objeto, es verdadero que el objeto realizará un acto futuro A.

4. *O preferiría que H hiciese A a que no hiciese A, y H cree que O preferiría que él hiciese A a que no hiciese A.*

Una promesa es una expresión de que alguien quiere hacer algo a favor de alguien, es una garantía de que hará eso que promete. Desde este punto de vista, el hablante debe tener la intención de conducirse, de esa manera. Además, aquello que se promete no puede ser algo que el oyente no desea que se le haga. En esto se basa la distinción entre promesas y amenazas.

Sin embargo, a menudo, una expresión como *prometo...*no sirve para realizar literalmente un acto de prometer, por ejemplo:

Si no entregas tu trabajo a tiempo, te prometo que te daré una mala nota en el curso.

-Tú robaste ese dinero, ¿no?

- No lo hice, te prometo que no lo hice.

En estos casos, esas expresiones no son promesas. En el primer ejemplo, tenemos una amenaza enfática o un consejo. En el segundo ejemplo, lo que tenemos es una negación enfática.

5. *No es obvio ni para H ni para O, que H hará A en el curso normal de los acontecimientos.*

Según Searle, una petición no defectuosa requiere que no sea obvio que el oyente esté haciendo o vaya a hacer la cosa que se le pide.

Es decir, cuando yo pido a alguien que haga algo, para que el acto de pedirselo no sea defectuoso, la persona no puede estar haciendo lo que pido, pues, en ese caso, mi petición carecería de objeto.

Del mismo modo, no podemos prometer algo que obviamente voy hacer de cualquier modo. Por ejemplo: "A partir de ahora prometo respirar".

Searle denomina las condiciones tales 4 y 5, *condiciones preparatorias*.

6. *H tiene la intención de hacer A*

Según Searle, la distinción entre las promesas sinceras o insinceras consiste en que el hablante tiene la intención de cumplir la promesa en el primer caso, en el segundo no. A esta condición, Searle la denomina *condición de sinceridad*.

7. *H intenta la emisión de T le coloque a él bajo la obligación de hacer A*

De acuerdo con Searle, la característica esencial de una promesa consiste en asumir la obligación de realizar un cierto acto y esta condición distingue a las promesas de otros tipos de actos ilocucionarios.

En efecto, es esencial al acto de prometer que el hablante se cree una obligación respecto de su acción futura. Cuando hacemos una promesa, se origina, al mismo tiempo, una responsabilidad respecto a su realización futura. Por lo tanto, Searle llama a esta condición la *condición esencial*.

8. *H intenta (i-I) producir en O el conocimiento (C) de que la emisión de T cuenta como el hecho de colocar a H bajo la obligación de hacer A. H intenta producir C por medio del reconocimiento de i-I, y tiene la intención de que i-I se reconozca en virtud de (por medio de) el conocimiento que O tiene del significado de T.*

9. *Las reglas semánticas del dialecto hablado por H y por O son tales que T se emite correcta y sinceramente si y sólo si se dan las condiciones 1-8.*

Esta condición intenta poner de manifiesto que la oración que se emite, de acuerdo con las reglas semánticas del lenguaje al que pertenece, se usa para hacer una promesa. Tomada junto con la condición 8, elimina algunos contraejemplos al análisis de Searle.

En consecuencia, podemos enunciar un conjunto de condiciones para realizar un acto de habla, como prometer del modo siguiente:

I. Condiciones de contenido proposicional,

Esta condición, como hemos dicho antes, afirma que el contenido proposicional ha de referirse a un estado futuro, o acción futura, pues, nadie puede prometer una cosa que ya ha sido realizada.

Sin embargo, a menudo nos encontramos con algunas expresiones como la oración que hemos visto antes, “*No lo hice, te prometo que no lo hice.*” En tal caso, no se está realizando una promesa, sino que está haciendo una aserción negativa enfática.

Algunas fuerzas ilocucionarias imponen condiciones a sus contenidos proposicionales admisibles. Por ejemplo, en un promesa el contenido proposicional debe representar un curso de acción futuro del hablante (“Te prometo que lo he visto” es un solecismo), mientras que un informe debe tener un contenido proposicional que represente un estado de cosas que es *o pasado o presente* con respecto al momento de su emisión.²⁶

II. Condiciones preparatorias

Las condiciones preparatorias se refieren a las circunstancias en las que es posible realizar un acto de habla, dicho de otra manera: tales condiciones sirven para que la realización del acto tenga sentido. Por ejemplo, en el caso de una promesa, alguien promete hacer algo a favor del oyente, lo prometido deber ser algo que el oyente quiere que se le haga. En caso contrario, la promesa no tiene sentido, quizás es una amenaza.

Sin embargo, no podemos confundir las condiciones preparatorias con las presuposiciones propias del contenido proposicional. La emisión de “te prometo regalarte mi reloj,” presupone que tengo un reloj y, esto no es una presuposición del acto prometer, sino una presuposición propia del contenido proposicional. La misma presuposición se da en la pregunta ¿Te lego un reloj?, etc.

²⁶Alfonso García Suárez (1997), p. 176.

III. Condición de sinceridad

Esta condición se refiere a los estados psicológicos del hablante, es decir, el hablante debe realmente tener la intención de llevar a cabo lo prometido. Por ejemplo, si yo prometo ayudarte, pero en realidad no tengo la intención de hacerlo y además, te trato despectivamente, el acto de prometer que he realizado es defectuoso.

Es posible expresar estados psicológicos que no se tienen; esto es, es posible realizar actos de habla insinceros. Tales actos son “defectuosos”, pero no necesariamente no logrados. Si yo no tengo intención de cumplir lo que prometo, mi acto es defectuoso por insincero, pero me comprometo a realizar el acto futuro que su contenido proposicional expresa.²⁷

Así pues, al emitir una promesa, si el hablante carece de la intención de realizar lo prometido, la promesa es una promesa insincera.

IV Condición esencial

Esta condición distingue a las promesas de otros tipos de actos ilocucionarios.

La emisión de cierto contenido proposicional en las condiciones adecuadas, tal y como aparecen expresadas por los otros tipos, cuenta como la realización del acto que se ha pretendido llevar a cabo.

Además del acto de prometer, Searle da también otros ejemplos de actos ilocucionarios, por ejemplo, de acto ilocucionario de ordenar. Las condiciones preparatorias de una orden son que el hablante tiene la autoridad para ordenar al oyente, la condición de sinceridad incluye que el hablante tiene la intención de llevar a cabo el acto de ordenar, y la condición esencial consiste en el hecho de que el hablante intente que la emisión haga que el oyente lleve a cabo el acto. En el caso de una aserción, la condición esencial es que la proposición represente un estado de cosas efectivo, la condición de sinceridad consiste en que el hablante ha de suponer que la proposición es verdadera, y las condiciones preparatorias incluyen que el hablante tiene que poseer alguna base que apoye que lo que se asevera es verdadera.

Para clarificar esta tipología, vamos a hacer una comparación entre las peticiones y las advertencias.

²⁷Alfonso García Suárez (1997), p. 176.

Tabla 4.2 Una comparación de las condiciones de éxito, las peticiones, y las advertencias²⁸

CONDICIONES	PETICIONES	ADVERTENCIAS
Contenido proposicional	Acto futuro A de O	Acontecimiento o evento futuro E
Preparatorias	1. H cree que O puede hacer A	1. H piensa que E sucederá y que no es beneficioso para O
Sinceridad	2. No es obvio que O haga A sin que se lo pida H	2. H piensa que no es obvio para O que suceda E
Esencial	Cuenta como un intento de que O haga A	Cuenta como un compromiso de que E no es beneficioso para O

Después del análisis del acto *prometer* y de los ejemplos concretos de los actos ilocucionarios, Searle destaca lo siguiente:

1. Los actos ilocucionarios se clasifican como actos sinceros o insinceros de acuerdo con la condición de sinceridad, y en la realización de esos actos se supone que el hablante está en el estado psicológico correspondiente. Sin embargo, la realización de esos actos no depende de si el acto es sincero o insincero, dicho de otra manera, no existe una relación necesaria entre la realización del acto y que el hablante posea o no la intención expresada.

Searle distingue entonces tres tipos de expresión de tipo psicológico²⁹:

- a) Expresión de creencia (de que *p*): al aseverar, afirmar, enunciar, etc.
- b) Expresión de intención (de hacer A): al pedir, rogar, ordenar, exigir, prohibir, suplicar o mandar que se haga A, al hacer votos, amenazar, dar palabra de honor de que A, etc.
- c) Expresión de gratitud, de placer, por ejemplo, por la llegada de O, o de placer, por ejemplo, por la buena suerte de O, etc.

2. Para que se realice cualquier acto ilocucionario, deben satisfacerse las condiciones preparatorias. Como afirmamos antes, para que se realice un acto de prometer, es necesario que al oyente le interese que se haga lo prometido.

3. De acuerdo con Searle, el dispositivo indicador explícito de fuerza ilocucionaria

²⁸Levinson, S (1983), p. 230.

²⁹Searle J.R (1990), p.73.

no es obligatorio para realizar un acto ilocucionario, a condición de que se satisfaga la condición esencial. Por ejemplo, puedo decir explícitamente *te prometo hacer algo*, pero también puedo decir *te lo haré*. Ambos casos pueden ser promesas. Por eso, a veces, no es necesario que las emisiones tengan un verbo realizativo explícito. Además, Searle agrega:

Dondequiera que la fuerza ilocucionaria de una emisión no sea explícita, puede siempre hacerse explícita. Constituye esto una instancia del principio de expresabilidad, el cual enuncia que cualquier cosa que pueda decirse puede decirse efectivamente³⁰.

4. Es posible que un acto ilocucionario sea un tipo especial de otro género de acto ilocucionario; por ejemplo, una emisión con la forma de una petición *Dime el nombre del primer Presidente de los Estados Unidos*, y la pregunta *¿Cuál es el nombre del primer Presidente de los Estados Unidos?*, que son dos emisiones de diferentes formas, son, sin embargo, equivalentes.

5. Existen³¹ varios principios que regulan las nociones de fuerza ilocucionaria y de los diferentes actos ilocucionarios: en primer lugar, el objeto propósito del acto, que es el principio más importante, distingue un acto de los demás pertenecientes a otras categorías; en segundo lugar, están las posiciones relativas del hablante y el oyente; este principio decide si se realiza, por ejemplo, un acto de ordenar o una petición. Está también el grado de responsabilidad que se asume, que establece la diferencia una mera expresión y una promesa. Están también las diferencias en el modo en que la proposición se relaciona con el interés de H y O, así como los diferentes estados psicológicos expresados, y en último lugar, los diferentes modos en los que una emisión se relaciona con el resto de la conversación.

6. No todos los verbos ilocucionarios son definibles en términos de los efectos perlocucionarios que se intentan conseguir.

En resumen, en el análisis de las condiciones de la realización de los actos ilocucionarios, un acto como prometer, nos enseña que la expresión de un acto ilocucionario es un proceso complicado, que cada condición tiene diferentes dimensiones de las que pueden seguirse diferentes consecuencias, por ejemplo, un mismo acto puede realizarse con varias intenciones y, también una misma emisión puede dar lugar a diversos actos ilocucionarios, etc. Por todo esto, Searle señala³²:

...las que podrían denominarse teorías institucionales de la comunicación, tales como las de Austin, la mía y según pienso, la de Wittgenstein, se separan de las que podrían denominarse teorías naturalistas del significado, tales como, por ejemplo, aquellas que se apoyan sobre una explicación del significado del

³⁰ Searle J.R (1990), p. 76.

³¹ Searle J.R (1990), p. 78.

³² Searle J.R (1990), p. 79.

tipo estímulo-respuesta.

4.4 TAXONOMÍA DE LOS ACTOS ILOCUCIONARIOS DE SEARLE

Como afirmamos antes, J.L Austin distingue cinco categorías básicas de actos ilocucionarios: veredictivos, expositivos, ejercitativos, comportativos y comisivos. Sin embargo, esta taxonomía es, según Searle, defectuosa en varios aspectos.

La taxonomía de Austin no contiene un conjunto claro de principios, se basa en los verbos ilocucionarios, no en los actos ilocucionarios mismos, es decir, es posible que exista una superposición de categorías, por ejemplo, los verbos enunciar, afirmar, identificar, etc., son todos ellos expositivos, pero también podrían ser incluidos en la lista de los veredictivos.

Por ello, Searle propone una clasificación más general, basándose en un análisis componencial, que sea válida para todas las lenguas y no apele al contenido semántico de los verbos. Presenta también un conjunto de criterios que clasifiquen a las distintas fuerzas ilocucionarias.

En primer lugar, según Searle, es importante señalar la existencia de diferencias en el objeto (o propósito) del acto. Searle dice³³:

El objeto o propósito de una orden puede ser especificado diciendo que es un intento de impulsar al oyente a hacer algo. El objeto o propósito de una descripción es que sea una representación (verdadera o falsa, correcta o incorrecta) de cómo es algo. El objeto o propósito de una promesa es que sea un compromiso de asumir una obligación por parte del hablante a hacer algo.

Estas diferencias, según Searle, corresponden a las condiciones esenciales que hemos visto antes. En este sentido, las condiciones esenciales ofrecen una base importante para la taxonomía.

Al mismo tiempo, Searle considera que el objeto de un acto ilocucionario forma parte de la fuerza ilocucionaria. Sin embargo, no es su único componente, por ejemplo, una petición y una orden tienen un mismo objeto, que es hacer que alguien haga algo; pero es obvio que las fuerzas ilocucionarias de los dos actos son diferentes. A su vez, todas las expresiones tienen una fuerza ilocucionaria, pero es posible que algunas de ellas no poseen contenido proposicional: ¡Hurra!, que es un tipo de acto ilocucionario, carece de contenido proposicional. Así, dice Searle:

En general, puede decirse que la noción de fuerza ilocucionaria es la resultante de diversos elementos de los cuales el objetivo ilocucionario es sólo uno aunque, creo que, el más importante³⁴.

El segundo criterio tiene que ver con las diferencias en la dirección de ajuste entre las palabras y el mundo. A veces nuestros actos pueden reflejar la realidad, pero también,

³³Searle J.R (1976), p. 45.

³⁴Searle J.R (1976), p. 45.

nuestros actos pueden tratar de que la realidad coincida con nuestras palabras (en el futuro), a saber, en el caso de expresar una petición o un deseo. Según Searle, la fuerza ilocucionaria determina cómo se relaciona con el mundo el contenido proposicional. Las diferencias entre las relaciones las denomina *diferencias entre la dirección de ajuste*. Así, hay tres posibilidades de las relaciones entre el mundo y nuestras palabras: que la dirección sea *palabras-a-mundo*, *mundo-a-palabras* y que tal relación sea *neutra*.

Un ejemplo puede mostrar que se entiende por “dirección de ajuste”:

Supón que un hombre va a un supermercado con una lista de compras que le ha dado su mujer en la que están escritas las palabras "habas", "mantequilla", "bacón" y "pan". Supón que, mientras él anda por allí con su carrito seleccionando esos elementos es seguido por un detective que escribe todo lo que él coge. Cuando salen de la tienda, comprador y detective tendrán listas idénticas (suponiendo que cada uno haya hecho bien las cosas). Pero la función de ambas listas será completamente diferente. En el caso de la lista del comprador, el propósito de la lista es, por así decir, llevar al mundo a encajar con las palabras (*dirección de ajuste mundo-a-palabras*): se supone que la persona al llevar a cabo sus acciones ajusta el mundo a la lista. En el caso del detective, el propósito de la lista es hacer que las palabras encajen con el mundo (*dirección de ajuste palabras-a-mundo*); intenta que su lista se ajuste con el mundo³⁵.

Otro criterio se refiere a la diferencia entre los estados psicológicos expresados. En este sentido, al realizar un acto ilocucionario se expresan algunos estados psicológicos sobre el contenido proposicional, en particular, una afirmación, un enunciado o una explicación, expresan una creencia; a una petición, o a una orden, les corresponden la expresión de deseos; las promesas o amenazas expresan intenciones de hacer algo en el futuro, etc.

Todos son estados psicológicos que se relacionan con la realización de los actos de habla y que admiten la posibilidad de que el hablante no tenga las creencias, deseos, o las intenciones que esos actos expresan. A este criterio de la diferencia de los estados psicológicos expresados, le corresponde a la condición de sinceridad, que también hemos visto antes. Searle añade:

Es lingüísticamente inaceptable (aunque no autocontradictorio) el poner en conjunción el verbo realizativo explícito con la negación del estado psicológico expresado. Así, no se puede decir "enuncio que p, pero no creo que p", "prometo que p, pero no tengo intención de hacer p"³⁶.

Searle propone la siguiente taxonomía de las categorías básicas de los actos ilocucionarios usando estos tres criterios.

³⁵Searle J.R (1976), p. 46.

³⁶Searle J.R (1976), p. 47.

1) *Representativos*: cuando se emite un representativo, el hablante se compromete con la verdad de la proposición expresada. La intención del hablante es presentar al oyente cómo son las cosas. La dirección de ajuste es de palabras-a-mundo y el estado psicológico expresado, es decir, la condición de sinceridad, es el de creencia (de que p). Así pues, este tipo de actos ilocucionarios pueden ser evaluables en la dimensión que incluye verdadero o falso. Por ejemplo,

- 1a). *Pienso que tiene razón.*
- 1b). *Einstein enunció la Teoría de la Relatividad.*

2) *Directivos*. En los actos de habla directivos, el propósito del hablante es persuadir al oyente para que realice alguna acción. La dirección de ajuste es de mundo a palabras y la condición de sinceridad, es decir, el estado psicológico expresado es el deseo. Además, el contenido proposicional indica que el oyente realizará una acción futura. De acuerdo con Searle, aparte de los verbos como ordenar, mandar, pedir, preguntar, rogar, permitir o aconsejar, los verbos que Austin incluye entre los comportativos y muchos de los ejercitativos, también pertenecen a este tipo. Por ejemplo:

- 2a). *Te pido que no me dejes sola.*
- 2b). *El juez ordenó el secuestro de todas las armas encontradas en la trastienda.*
- 2c). *Solicitaron el aplazamiento del juicio.*

3) *Commisivos* o *Compromisorios*. En el caso de los actos comisivos o compromisorios, Searle está de acuerdo con Austin en que los comisivos son aquellos cuyo objeto es comprometer al hablante (de nuevo en grados varios) con algún curso de acción³⁷. Ya hemos visto el caso paradigmático de esta clase, *prometer*. La dirección de ajuste, lo mismo que en el caso de los directivos, también es de mundo a palabras y el estado psicológico expresado es que el hablante debe tener la intención de actuar como dice. Aparte de prometer, garantizar, proyectar, planear, estos ejemplos también son actos de este tipo:

- 3a). *Te aseguro que volveré antes de las diez.*
- 3b). *Juró que no lo diría a nadie.*

4) *Expresivos*. En los actos clasificados por Searle como expresivos, se manifiestan los sentimientos y actitudes del hablante, dicho de otra manera, quién realiza un acto de este tipo también transmite su interioridad, su estado emocional. Así, son actos de habla expresivos, *agradecer*, *lamentarse*, *felicitar*, *disculparse*, *etc.* El estado psicológico expresado se hace explícito y en el caso de los expresivos no existe la dirección de ajuste. Pues, cuando se realizar un acto de este tipo, se da por supuesto, que la proposición expresada es verdadera o, dicho de otra manera, el ajuste se presupone. Por ejemplo,

³⁷Searle J.R (1976), p. 59.

4a). *Te pido disculpas por haberte pisado*

4b). *Te felicito por ganar la carrera.*

En ambos casos se supone que es verdad que te he pisado y que tú has ganado la carrera. No hay la dirección de ajuste, porque el ajuste, como se ha dicho, se presupone.

5) *Declaraciones*. Las declaraciones tienen como objeto el modificar una situación, provocando un cambio en el mundo. La dirección de ajuste es doble, es la de palabras-a-mundo y de mundo-a- palabras. No existe la condición de sinceridad, es decir, en la realización de los actos de este tipo es irrelevante la condición psicológica que tenga quien habla. De acuerdo con Searle, al realizar una declaración con éxito, las palabras expresadas encajan automáticamente con el mundo, en virtud de la emisión realizativa (con éxito); por ejemplo, si alguien con autoridad para hacerlo declara el estado de guerra, en virtud de la emisión de las palabras “Se declara la guerra”, viene a la existencia efectivamente un estado de guerra. Cuando se realiza con éxito un acto de este tipo, el mundo pasa a ser como la declaración se dice que es, en virtud de las palabras emitidas. La doble dirección de ajuste de las declaraciones es parte de lo que las separan de las demás categorías.

A veces, los miembros de la lista de las declaraciones, sobre todo en el caso de ciertas instituciones, pueden solaparse con los miembros de la lista de representativos. Searle denomina a los miembros de esta clase *declaraciones representativas*. Así:

...en ciertas situaciones institucionales no solamente llegamos a conocer los hechos, sino que necesitamos una autoridad para asentar una decisión en cuanto a cuáles son los hechos, después que se ha llevado a cabo una investigación fáctica. La argumentación debe llegar eventualmente a un fin y dar por resultado una decisión y es por esto por lo que tenemos jueces y árbitros³⁸.

Para ilustrar esto, supongamos el caso en el que el árbitro que dice ¡Penalti! en un partido de fútbol. Estamos ante un caso claro en el que la dirección de ajuste es de palabras-a- mundo, pero al mismo tiempo, la afirmación tiene la fuerza de una declaración, puesto que la institución del juego de fútbol requiere una adjudicación inmediata de los hechos que es establecida por una autoridad, es decir, las instituciones necesitan actos ilocucionarios con la fuerza ilocucionaria de una declaración que son emitidos por personas con autoridad para hacerlo.

4.4 LOS ACTOS DE HABLA DIRECTOS E INDIRECTOS

Austin, como hemos visto, distinguió las emisiones realizativas en dos tipos: las emisiones realizativas primarias, por ejemplo, *Cierra la puerta* o *¡Toro!* y, las emisiones realizativas explícitas como *Te ordeno cerrar la puerta*.

³⁸Searle J.R (1976), p. 65.

Sin embargo, esta clasificación puede producir algunas ambigüedades, puesto que, en primer lugar, la expresión de emisiones realizativas primarias puede ser ambigua debido a la ausencia de indicadores de la fuerza ilocucionaria; en segundo lugar, la fuerza ilocucionaria de las emisiones realizativas explícitas se expresa mediante los verbos realizativos, pero en este caso, es posible que lo que el verbo realizativo expresa no corresponda a la fuerza ilocucionaria real de las emisiones. Por ejemplo, la oración *Necesito que lo haga* puede ser un enunciado sobre las necesidades del hablante, pero también puede ser una petición al oyente.

Searle distingue también dos grupos de actos de habla: actos de habla directos y actos de habla indirectos.

A través de las oraciones declarativas, imperativas, interrogativas, etc. realizamos diferentes actos de habla: enunciar, ordenar, pedir, preguntar... Pero a veces, los hablantes no solamente quieren expresar lo que dicen literalmente, sino algo distinto. Por ejemplo, si alguien dice *¿Puedes pasarme la sal?*, puede no tratarse meramente de una pregunta, sino que muchas veces se trata de una petición de que me pases la sal. Así, parece que falla la correlación entre el realizativo que indica la forma oracional y la fuerza ilocucionaria. De este modo, los actos de habla indirectos son los actos ilocucionarios que tienen una fuerza ilocucionaria indirecta, además de una fuerza ilocucionaria literal.

En este sentido, la noción de acto de habla indirecto tiene sentido solamente cuando se acepta *la noción de fuerza ilocucionaria literal de una emisión*. Dicho de otra manera, cuando se acepta, como dice Levinson,³⁹ que la fuerza ilocucionaria está incorporada en la forma oracional. Llamamos a esta noción la *hipótesis de la fuerza literal*. Según Gazdar (1981), la hipótesis de la fuerza literal consiste en los siguientes puntos:

- i. La fuerza de los realizativos explícitos está determinada por el verbo realizativo de la cláusula matriz.
- ii. Si no es así, los tres tipos principales de oración en castellano, a saber, imperativo, interrogativo y declarativo, poseen las fuerzas que tradicionalmente se asocian respectivamente con ordenar (o pedir), preguntar y declarar (con la excepción, por supuesto, de los realizativos explícitos que posean un formato declarativo)

Ahora bien, Searle introduce la siguiente terminología: *acto ilocucionario primario* y *acto ilocucionario secundario*. Supongamos un caso típico⁴⁰:

1. *Estudiante X: Vayamos al cine esta noche*
2. *Estudiante Y: Tengo que estudiar para el examen.*

Aquí, en (2), el estudiante *Y* rechaza la propuesta, pero eso no es el significado de la oración (2). En la oración (2), solamente se expresa una intención futura de *estudiante Y*. Pero, según Searle, el acto ilocucionario primario es el acto de rechazar de la propuesta, es decir, es el acto de habla que el hablante realmente quiere realizar. Por el contrario, el

³⁹Searle J.R (1979), p. 35.

⁴⁰Searle J.R (1990), p. 30.

acto ilocucionario secundario es lo que se relaciona con el significado literal de la oración (2), teniendo cuenta los indicadores gramaticales, como el modo de verbo, etc.

No obstante, una respuesta como (2), no necesariamente funciona como un rechazo; en algunos casos, también puede ser una aceptación. Así sucede en (3)

3. *Tengo que estudiar para el examen, pero bueno, vayamos al cine.*
4. *Tengo que estudiar para el examen, pero lo haré cuando volvamos al cine*

Así pues, ¿Cómo se da cuenta de un oyente que un hablante está realizando un acto de habla diferente del que la forma gramatical y el sentido literal indican? Como ilustra Searle: ¿cómo es posible que el hablante diga una cosa y la quiera decir, pero también quiera decir algo más? El problema es que la mayoría de los usos son indirectos, raramente usamos el imperativo para emitir una petición. Además, hay varias formas de oración que pueden usarse para hacer una petición.

En este sentido, Searle plantea una lista de algunas oraciones usadas convencionalmente para peticiones indirectas y otros directivos:

Grupo 1: Oraciones que conciernen a la capacidad de O para realizar A

5. *¿Puedes alcanzarme la sal?*
6. *Tú podrías estar un poco más callado.*
7. *¿Eres capaz de alcanzar el libro que está encima del estante?*
8. *¿Tienes cambio de veinte euros?*

Grupo 2: Oraciones que conciernen al deseo o necesidad de H de que O haga A:

9. *Quisiera que marchases ahora.*
10. *Necesito que me hagas esto, Enrique.*
11. *Me gustaría que me lo hiciese/ pudiese hacer.*

Grupo 3: oraciones que conciernen al hecho de que O haga A

12. *Los oficiales llevarán de aquí en adelante corbata en la cena.*
13. *¿Querrás dejar de producir ese tremendo alboroto?*
14. *¿No vas a comer tu cereal?*

Grupo 4: oraciones que conciernen al deseo o buena voluntad de O para hacer A:

15. *¿Te importaría no hacer tanto ruido?*
16. *¿Te convendría venir el miércoles?*
17. *¿Estarías dispuesto a escribirme una carta de recomendación?*

Grupo5: oraciones que conciernen a las razones para hacer A:

18. **Debes ser más educado con tu madre.**
19. **Deberías machar inmediatamente.**
20. **¿No vale más que maches ahora?**

En este caso, también hay muchos ejemplos que pueden servir como una petición indirecta. En algunos contextos apropiados, aunque no tienen una forma determinada, por ejemplo:

21. *Me estás pisando.*
22. *No puedo ver la pantalla mientras que tengas ese sombrero puesto.*
23. *¿Cuántas veces tengo que decirte que no comas con la mano?*
24. *Si te dijese una vez más que te he dicho mil veces que no lleses el sombrero puesto dentro de casa.*

Grupo6: oraciones que incluyen uno de esos elementos dentro de otro; también oraciones que incluyen un verbo ilocucionario directivo explícito dentro de uno de esos contextos.

25. *¿Podría pedirte que te quitases es sombrero?*
26. **Te estaría agradecido si pudieses hacer menos ruido.**
27. **Sería demasiado sugerir que posiblemente podrías hacer un poco menos de ruido.**

Estos grupos se refieren a algunas oraciones usadas convencionalmente, bajo las circunstancias apropiadas. En estos casos, a partir de las formas oracionales, se derivan varios modos para expresar una petición, que son aseveraciones, preguntas, etc. y que no se presentan con la forma de un imperativo. Aunque la intención no se exprese directamente, el oyente también puede entender lo que el hablante realmente quiere hacer: una petición.

Hay algunas dificultades para explicar la hipótesis de la fuerza literal. Se han propuesto dos géneros de teoría pragmática para salvar esta hipótesis: la teoría de los *modismos* o *giros* y la de la *inferencia*. Según la teoría de los modismos, hay muchas emisiones que, como afirma Sadock, son sólo aparentemente indirectas. Una emisión como *¿Puedes FV⁴¹?*, es un giro idiomático y semánticamente equivale a *Por la presente, te pido FV*. Por lo tanto, una emisión como *¿Puedes pasarme la sal?* es, en este caso, un modismo que equivale a *por la presente, te pido que me pases la sal*, del mismo modo que *estirar la pata*, es un modismo que significa *morir*. En este sentido, las oraciones no se analizan composicionalmente, sino que se registran en el léxico como un todo con su equivalencia semántica.

⁴¹ Aquí , “FV” se refiere a “frase verbal”.

Al mismo tiempo, las peticiones indirectas tienen ciertas idiosincrasias en su formato; en particular, una petición indirecta con el formato *¿Puede usted FV?* es más natural que con el formato *¿Es usted capaz de FV?*

Sin embargo, existen varios problemas con respecto a la teoría de los modismos o giros de Sadock. En primer lugar, las respuestas a las emisiones pueden atender tanto a su fuerza literal como a la fuerza pretendidamente idiomática. Por ejemplo, en algunas circunstancias adecuadas podemos encontrarnos con la situación siguiente:

28. -*¿Me puede bajar la maleta, por favor?*
 -*Claro que puedo; Aquí la tiene.*

Otro punto es que las emisiones como *¿Puedes FV?* o *¿Harás...?*, etcétera, pueden producir ambigüedades, es decir, aunque hay algunos factores prosódicos, como la entonación, que nos ayudan en la comprensión, es posible que los oyentes no consigan entender qué es lo que un hablante realmente quiere decir, puesto que hay muchas maneras de interpretar las oraciones. En consecuencia, necesitamos una teoría pragmática que nos indique la interpretación adecuada en el contexto, es decir, una teoría que relacione lo que se dice y lo que realmente se quiere decir. Sin embargo, si se requiere una teoría así, entonces, puede decirse que no necesitaríamos la teoría del tipo de la de los giros o los modismos, lo que necesitamos es *una teoría de la inferencia*.

Finalmente, los modismos son por definición no composicionales, y por lo tanto son propensos a ser idiosincráticos de las comunidades de los hablantes, del mismo modo que lo son las correspondencias arbitrarias entre sonido y significado de elementos léxicos. Sin embargo, la mayor parte de las estructuras básicas de los AHI pueden traducirse entre lenguas diferentes, y cuando ello no es posible se debe generalmente a buenas razones culturales o semánticas. Estos fuertes paralelismos entre lenguas y culturas diferentes en los detalles de la construcción de los AHI constituyen una buena prueba *prima facie* de que los AHI no son, o no son esencialmente, modismos⁴².

Por lo que se refiere a las teorías de la inferencia, el argumento principal es que los actos de habla indirectos poseen una fuerza literal que está asociada con la forma superficial de la oración pertinente. Así, *¿Puedes FV?*, tomada en un cierto contexto apropiado, aparte de tener la fuerza literal de una pregunta, tiene también la fuerza indirecta de una petición. Por lo tanto, según Levinson, la fuerza indirecta adicional funciona como una perlocución, una implicatura griceana, o una ilocución adicional especificada convencionalmente, y Levinson ilustra que aunque hay varias teorías de la inferencia distintas, todas ellas tienen unas propiedades en común⁴³:

- i. El significado literal y la fuerza literal de una emisión es computado por, y está disponible para, los participantes.
- ii. Para que una emisión sea un acto de habla indirecto, deber haber un accionador inferencial, es decir, alguna indicación de que el significado literal

⁴² Levinson, S (1989), p. 258.

⁴³ Levinson, S (1989), p. 259.

- y/o la fuerza literal es convencionalmente inadecuado en el contexto y deber ser “enmendado” por alguna inferencia.
- iii. Deben existir principios o reglas específicos de inferencia que hagan derivar, a partir del significado literal, la fuerza y el contexto, la fuerza indirecta pertinente.
 - iv. Debe haber reglas o restricciones lingüísticas pragmáticamente sensibles que gobiernen la presencia de, por ejemplo, la palabra “por favor” en posición preverbal tanto en las peticiones directas como indirectas.

La primera de las teorías de la inferencia fue propuesta por Gordon y Lakoff. Ellos propusieron la teoría de *los postulados de conversación*, que toman como modelo los postulados del significado de Carnap. Tales postulados especifican que preguntar por una condición de éxito de un acto de habla en el que la fuerza literal de la emisión está bloqueada por el contexto, cuenta como la realización de ese acto de habla específico.

Además, adoptan la teoría de Grice, es decir, proponen principios que rigen la sinceridad en las peticiones, según ellos, si “A” pide sinceramente a “B” que este haga “X”, sucede que:

1. A quiere que B haga X
2. A supone que B puede hacer X
3. A supone que B está dispuesto a hacer X
4. A supone que B no hará X si no se le pide.

Sin embargo, Levinson afirma que existen serios problemas con tales principios, y mantiene que el principio general hace que los postulados conversacionales específicos sean redundantes, puesto que no es necesario que un usuario del lenguaje aprenda estas reglas de inferencia tan específicas.

Al mismo tiempo, Searle también ha puesto algunas objeciones a este análisis. Dice Searle: “los fenómenos que están consignados en los postulados son precisamente lo que se tiene que explicar” y afirma que la regla que se limita a describir lo que Gordon y Lakoff consideran como solución, es justamente lo que se debe explicar.

Por tal razón, Searle plantea otra versión de la teoría de la inferencia. Él afirma que el hablante comunica al oyente más de lo que dice, basándose en la información de trasfondo compartida, tanto lingüística como no lingüística, y en los poderes generales de raciocinio e inferencia del oyente. Pongamos un ejemplo típico *¿Puedes pasarme la sal?*, el proceso de la interpretación es:

1. Al emitir esa oración, el oyente sabe que es una pregunta. (conocimiento del lenguaje).
2. Supone que el comportamiento del oyente es cooperativo (principio de cooperación conversacional de Grice)
3. El contexto de la conversación no indica que haya ningún interés en la capacidad del oyente para pasar la sal (información contextual).
4. El emisor posiblemente sabe la respuesta a la pregunta (*¿Puedes pasarme la sal?*): sí (información contextual)

5. Dado anterior la emisión no parece que sea una pregunta, parece que hay otro objeto ilocucionario.
6. La oración *¿Puedes pasarme la sal?* plantea una pregunta sobre una condición preparatoria. Esa condición preparatoria se refiere a la capacidad del oyente para realizar el acto por el que pretendidamente se pregunta (teorías de los actos de habla). Esa es una condición preparatoria del acto de realizar una petición (que el oyente sea capaz de hacer o que se le pide).
7. El oyente puede inferir entonces que es una petición, suponiendo que no hay otro objeto ilocucionario posible. Esto es: preguntar a O por su capacidad para hacer algo (condición preparatoria para pedirlo) que es evidente que O puede hacer, “dispara” el motor inferencial que lleva fácilmente a la conclusión de que tal pregunta es una petición cortés.

Según Searle, es obvio que no todas preguntas sobre las capacidades son peticiones, por eso, es importante que el oyente sepa cuándo la emisión es justamente una pregunta por sus capacidades y cuándo se trata de una petición. Y es en este punto donde los principios generales de la conversación junto con el trasfondo de información fáctica entran en juego. Las dos características cruciales aquí son⁴⁴:

- a). una estrategia para establecer la existencia de un objeto ilocucionario ulterior más allá del objeto ilocucionario contenido en el significado de la oración.
- b). un recurso para informarse de cuál es el ulterior objeto ilocucionario.

En conclusión, de acuerdo con Searle, cada una de estas características registra una estrategia a través de la cual el oyente puede averiguar cuál es el objeto ilocucionario primario, como hemos visto antes, y cómo difiere del objeto ilocucionario secundario.

⁴⁴Searle J.R (1979), p.47.

5. LA LÓGICA DE LOS ACTOS DE HABLA⁴⁵

Vamos a acordar brevemente la cuestión de si existe una lógica de los actos de habla. En lógica, normalmente se analizan las relaciones inferenciales que se dan entre proposiciones. Los teóricos de los actos de habla, sin embargo, defienden, como hemos visto, que la unidad que tiene significación comunicativa es el acto ilocucionario, no el acto proposicional. ¿Es posible enriquecer la lógica incorporando las relaciones inferenciales que se dan entre los actos de habla?

Lo que se quiere decir es lo siguiente. Los actos de habla son acontecimientos particulares y, como es sabido, los acontecimientos particulares no pueden estar en relaciones inferenciales como otros acontecimientos particulares, de este modo, parece que no podría haber relaciones inferenciales entre actos de habla. ¿Pero podrían darse relaciones inferenciales entre *tipos* de actos de habla? Veamos un ejemplo. Supóngase que tenemos dos tipos de acontecimientos E_1 y E_2 , donde E_1 es *correr*, y E_2 *correr rápidamente*. E_1 y E_2 podrían estar lógicamente relacionados entre sí, es decir, no es posible que uno ocurra acontecimiento de un tipo sin que ocurra el otro, pues no se podría dar el caso de que alguien corra rápidamente sin que también se dé el caso de que alguien corra. Del mismo modo, dos tipos de actos de habla, S_1 y S_2 , podrían mantener relaciones inferenciales, si no es posible realizar uno sin realizar el otro.

Veamos un ejemplo que incluya actos de habla; la emisión *El toro va a atacar*, puede ser perfectamente una advertencia, pero también es al mismo tiempo una afirmación de que *el toro va a atacar*. Sin embargo, la afirmación *El toro va a atacar* no tiene por qué ser una advertencia. Es obvio con todo que ambos actos de habla poseen un *mismo* contenido proposicional, a saber: *que el toro va a atacar*, pero la advertencia puede implicar una afirmación, mientras que una afirmación no implica necesariamente una advertencia. En consecuencia, tenemos aquí una relación entre dos actos que no es una relación inferencial entre proposiciones.

De acuerdo con Searle y Vanderveken, en sus *Foundations of Illocutionary Logic* (1985), puede plantearse la idea de que las relaciones lógicas entre los actos de habla, se presentan en términos de *compromisos*, que ellos describen como la cuestión central:

Una teoría de la lógica ilocucionaria del tipo que estamos describiendo es esencialmente una teoría de compromisos ilocucionarios en tanto que determinados por la fuerza ilocucionaria. La cuestión más importante que tenemos que responder es esta: dado que un hablante en un cierto contexto realiza un acto ilocucionario con éxito de una cierta forma, ¿con que otras ilocuciones le compromete esta realización del acto⁴⁶?

⁴⁵ Este apartado procede del recurso electrónico: <http://plato.stanford.edu/entries/speech-acts/>.

⁴⁶ John Searle y Daniel Vanderveken (1985), p. 6.

Vamos a ilustrar esto con un ejemplo muy simple. Un hablante, que le advierte a un oyente que está en peligro, está comprometido con la aserción de que el oyente está en peligro. Un hablante que niega una proposición *P*, se compromete a negar la aserción de que *P*, y así sucesivamente⁴⁷.

Además, según Searle y Vanderveken, debemos distinguir entre la realización *abierta* de un acto y el *compromiso ilocucionario*, ellos dicen:

La realización abierta de un acto puede involucrar al hablante en un compromiso con otra ilocución, incluso si ese compromiso no incluye un compromiso con la realización de esa locución⁴⁸.

Por ejemplo, si te ordeno que abandones mi habitación, estoy comprometido con concederte permiso de abandonar de mi habitación, aunque yo no realice de forma abierta el acto de concederte permiso, y aunque tampoco esté comprometido con la realización de ningún acto abierto de este tipo.

Para explicar su noción de compromiso ilocucionario, Searle y Vanderveken utilizan su definición de fuerza ilocucionaria en términos de siete características (que podemos reducir a seis)⁴⁹. Estas son: objetivo ilocucionario (**OI**), fuerza (**F**), modo de logro (**ML**), contenido proposicional (**CP**), condición preparatoria (**Prp**), condición de sinceridad (**Csinc**) y grado de sinceridad (**Gsinc**). Basándose en esa definición de la fuerza ilocucionaria, se definen dos nociones que son pertinentes para relaciones de entranamiento entre actos de habla, a saber, la de *compromiso ilocucionario fuerte* y la de *compromiso ilocucionario débil*.

Por lo que respecta al compromiso ilocucionario fuerte. Supongamos que un acto ilocucionario *S*₁ compromete a un hablante con otro acto ilocucionario *S*₂, si y solo si no es posible realizar *S*₁ sin realizar *S*₂.

Ahora bien, que esas relaciones inferenciales se den entre un par de actos ilocucionarios depende de las séptuplas particulares con las que esos actos se identifican, por ejemplo, supongamos que *S*₁ es idéntico a <**OI**₁, **F**₁, **ML**₁, **CP**₁, **Prp**₁, **Csinc**₁, **Gsinc**₁> y *S*₂<**OI**₁, **F**₂, **ML**₁, **CP**₁, **Prp**₁, **Csinc**₁, **Gsinc**₁>. Supóngase, además, que *S*₁ (p. ej., una afirmación) es más fuerte que *S*₂ (por ej., una conjetura). Entonces no será posible realizar *S*₁ sin realizar *S*₂, puesto que *S*₁ implica fuertemente desde el punto de vista ilocucionario *S*₂.

Existen también casos de compromiso ilocucionario *débil*. En tales casos, el hablante se compromete con un acto ilocucionario *S*₃ al realizar una serie de actos *S*_i, *S*_{ii}, *S*_n, aunque no realice *S*₃, ni esté comprometido con su realización⁵⁰. Así:

Un hablante puede estar comprometido con una ilocución sin alcanzar explícitamente el objeto ilocucionario de esa locución y, similarmente, puede estar comprometido con una ilocución sin

⁴⁷ John Searle y Daniel Vanderveken (1985), p. 6.

⁴⁸ John Searle y Daniel Vanderveken (1985), pp. 6-7.

⁴⁹ Alfonso García Suárez (1997), p. 174.

⁵⁰ John Searle y Daniel Vanderveken (1985), p. 24.

expresar explícitamente el contenido proposicional o sin expresar el estado psicológico mencionado en las condiciones de sinceridad.

Veamos un ejemplo de esto último. Si alguien asevera que todos los hombres son mortales y que Sócrates es un hombre, está comprometido con la aserción de que Sócrates es mortal incluso si no se presenta de modo explícito ese estado de cosas (que Sócrates es mortal), ni si exprese la proposición que lo representa, ni se exprese creencia alguna en tal estado de cosas⁵¹.

⁵¹ John Searle y Daniel Vanderveken (1985), p. 24.

6. ACTOS DE HABLA Y PROBLEMAS SOCIALES⁵²

En la situación típica en que se realiza un acto ilocucionario, el hablante elige libremente entre distintas posibilidades cuál es el acto en cuestión que quiere realizar y el oyente tratará de identificar cuáles son las intenciones del hablante, qué convenciones se están usando, etc., etc. ¿Pero es esto siempre cierto?

Como hemos visto antes, según *la doctrina de los Infortunios* de Austin, existe un conjunto de condiciones que deben cumplirse para que un acto de hablase lleve a cabo con éxito. Una posibilidad que se da en los fracasos de los actos de habla, es que el oyente no pueda captar (*to uptake*) lo que quiere decir el hablante; el acto puede fallar porque su destinatario no puede captarlo adecuadamente. Por ejemplo, no puedo apostar por quién va a ganar el partido a menos que comprendas lo que digo y aceptes la apuesta. Por otra parte, tienen que darse otro tipo de condiciones. Yo podré bautizar un barco siempre y cuando tenga la autoridad para hacerlo, pues solamente cuando estamos en una posición apropiada, los actos de habla, como el de bautizar, pueden llevarse a cabo.

De este modo, el abuso de los actos de habla puede privar a una persona de realizar esos actos. Por ejemplo, la gente podría no confiar en las promesas de alguien que habitualmente no las cumple. Alguien que no cumple habitualmente sus promesas puede realizar muchos actos de habla, pero nunca podrá realizar el acto ilocucionario de prometer, al menos en su comunidad. Sus vecinos y conciudadanos simplemente no le creerán

Además de estas hipótesis, se ha argumentado que algunas de las desigualdades sociales pueden manifestarse como una privación de la capacidad de realizar actos de habla de ciertas clases. Tomando la idea de Mckinnon⁵³(1993) de que la pornografía reduce al silencio a las mujeres, Langton (1993), y Hornsby y Langton (1998) argumentan que la industria y el consumo de pornografía privan a las mujeres de la capacidad de realizar el acto de habla de rechazar las proposiciones de tipo sexual. Según Lantong⁵⁴, “rechazar” es un acto de habla, pero si un gran número de hombres se niegan a captarlo como tal (con pensamientos tales como este: “cuando ella dice ‘no’, realmente quiere decir ‘sí’”, etc.), entonces, los intentos de las mujeres para rechazar las proposiciones de tipos sexuales, simplemente no tienen efecto.

Del mismo modo, aquellos que practican discriminaciones de cualquier tipo no son conscientes de que pueden privar a los grupos raciales, religiosos y étnicos minoritarios de la capacidad para realizar actos de habla que requieranla captación del objeto

⁵² Este apartado procede del recurso electrónico: <http://plato.stanford.edu/entries/speech-acts/>.

⁵³MacKinnon (1987), p. 209.

⁵⁴Langton, R. (1993), p. 293-330.

ilocucionario. Estos fenómenos, se denominan de manera general como *silenciamiento ilocucionario*.

Sin embargo, esta opinión no es unánime. Bird (2002), por ejemplo, niega que el acto de habla del rechazar algo requiera la captación. Un acto ilocucionario, como invitar o rendirse, puede realizarse, aunque el oyente no lo capte o no lo acepte.

De modo similar, se puede negar que el argumento el *silenciamiento* se pueda presentar en términos de actos de habla. Así, por ejemplo, Maitra argumenta que el hecho de la pornografía es lo que impide que puedan entenderse los casos en que un hablante expresa rechazo. Pues un hablante puede expresar rechazo de, por ejemplo, proposiciones de tipo sexual, pero los modelos de repuesta, tanto cognitivos como afectivos, pueden impedir sistemáticamente que tal rechazo se capte y constituir incluso, de acuerdo, por ejemplo, con McGowan, casos de opresión.

7. ACTOS DE HABLA EN CHINO

En esta sección, hacemos una presentación de uno los actos de habla en chino, en particular, un acto que se da en toda comunidad: pedir disculpas.

Como afirmamos antes, según Austin, el acto de pedir disculpas pertenece a la clase de los actos comportativos que tienen que ver con la expresión de las relaciones sociales entre los interlocutores y las actitudes y los comportamientos sociales. Son expresiones convencionales para *equilibrar* la relación social entre los interlocutores.

Sin embargo, según la taxonomía de Searle, el acto de pedir disculpas pertenece a la clase de los actos expresivos, que revelan los sentimientos y actitudes del hablante. Al mismo tiempo, de acuerdo con las condiciones de las fuerzas ilocucionarias, el estado psicológico se hace explícito y no existe la dirección de ajuste, puesto que al realizar un acto expresivo se supone, que el contenido proposicional es verdadero.

Al mismo tiempo, desde el punto de vista pragmático, para que se realice el acto ilocucionario de pedir disculpas con éxito, hay que cumplir las condiciones de felicidad (Austin, 1962) y los criterios de las fuerzas ilocucionarias de Searle (1969).

G. Leech (1983) propone además unas máximas de cortesía: máxima de tacto, de generosidad, de aprobación, de modestia, de acuerdo y de simpatía, para conseguir un equilibrio de la relación social entre los interlocutores. El acto de pedir disculpas, tiene que ver con el llamado principio de cortesía.

De nuevo, basándose en los trabajos de Goffman (1971), Brown y Levinson introducen el concepto de *imagen pública*. Según ellos, toda persona tiene una imagen pública positiva y una negativa. Al mismo tiempo, proponen una explicación que “salva la cara”, pues, por un lado, el acto de pedir disculpas salva relativamente la imagen del oyente; por otro, desde la perspectiva del hablante, para reparar los perjuicios causados al oyente, su imagen resulta amenazada (*face-threatening*). Ambos polos necesitan equilibrarse y el acto de pedir disculpas es uno de los recursos de que disponemos para facilitarlos.

Así, en primer lugar, normalmente, la estrategia de disculpa más típica en China es expresar clara y directamente la intención del hablante, las expresiones de disculpa más usadas en China son:

- (1) 抱歉(*bàoqiàn*): perdonar, disculpar
- (2) 对不起(*duì bu qǐ*), 不好意思(*bùhǎoyìsi*): perdón, lo siento

Las expresiones de disculpa en chino, a su vez, se clasifican en dos tipos, en (1), la expresión 抱歉(*bàoqiàn*) es una forma verbal, según el verbo ilocucionario, expresa la disculpa; en cambio, las expresiones de (2), como 对不起(*duì bu qǐ*), 不好意思(*bùhǎoyìsi*), son las formas más comunes.

Además, todas estas expresiones pueden intercambiarse en determinado contexto, veamos los siguientes ejemplos:

- a. Duìbuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi, wǒchídào le.
对不起/ 抱歉/ 不好意思, 我迟到了。
Perdón/ Perdona/ Disculpa / Lo siento, he llegado tarde.

Otro punto es que las expresiones de disculpa pueden ser colocadas en cualquier posición de la oración, a saber:

- b. wǒchídào le, duìbuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi
我迟到了, 对不起/ 抱歉/ 不好意思。
He llegado tarde, perdón/ perdona/ disculpa / lo siento.
- c. Ana, wǒchídào le, duìbuqǐ/ bàoqiàn/ bùhǎoyìsi
Ana, 我迟到了, 对不起/ 抱歉/ 不好意思。
Ana, he llegado tarde, perdón/ perdona/ disculpa / lo siento.

Al mismo tiempo, en chino, el acto de disculpar se lleva a cabo normalmente, usando varias estrategias, por ejemplo, repetimos las mismas expresiones para subrayar la intención. Por ejemplo:

- d. wǒchídào le, duìbuqǐ, duìbuqǐ.
我迟到了, 对不起, 对不起。
He llegado tarde, perdón, perdón.

También podemos añadir uno o dos adverbios a las expresiones, como *lo siento mucho* en español, por ejemplo, 很 *hěn* (*muy*), 真的 *zhēnde* (*verdaderamente*) o 非常 *fēicháng* (*bastante*), en particular:

- e. zhēn de hěnbùhǎoyìsi
真的很不好意思
¡Qué vergüenza!
- f. Duìbuqǐ, wúyìmào fàn, wǒxiàcìbúhuì le.
对不起, 无意冒犯, 我下次不会了。
Perdóname, no quería ofenderte, no volveré a hacerlo otra vez.

Así, el ejemplo f. es la más típica expresión para realizar un acto de pedir disculpas. Al principio, el hablante muestra su arrepentimiento con la expresión *perdóname*, luego dice que ya reconoce la responsabilidad por *haberte ofendido*, al final, promete que no lo hará en el futuro.

Asimismo, aparte de pedir disculpas, las expresiones tienen otras funciones a la luz de las diferentes fuerzas ilocucionarias:

- i. Llamar la atención:
-Bàoqiàn,qǐngwènxiànzǎijǐdiǎn le?
-抱歉, 请问现在几点了?
Perdone, por favor, ¿qué hora tiene?

- ii. Expresar rechazo:
Bàoqiàn, wǒgēnJuanyǒuyuē le.
抱歉, 我跟 Juan 有约了
Lo siento, tengo una cita con Juan.

- iii. Expresar modestia
-您的小号独奏棒极了
- Su actuación es muy maravillosa.
-不好意思啦!
-Me siento abochornado.

En conclusión, según diferentes lenguas, los usos de los actos de habla son distintos y complejos en las comunicaciones cotidianas, pues para que tengamos un nivel elevado en la segunda lengua, aparte de tener los conocimientos de la gramática, el léxico, la fonética, etc., también son importante la pragmática, e incluso las estrategias de los actos de habla para que estos se realicen con éxito, dado que son muy distintas de acuerdo con diferentes culturas.

8. CONCLUSIÓN

Hemos tenido en cuenta las teorías generales de actos de habla, las teorías del filósofo J.L. Austin cambiaron las actitudes, a partir de los años cincuenta, hacia distintos fenómenos filosóficos del lenguaje y después, Searle perfeccionó y consolidó dichas teorías. Así pues, aunque las teorías de Austin tengan unos defectos, dichas teorías colocan los fundamentos de lo que más tarde se conoce como teoría de los actos de habla.

Adicionalmente, se hace una breve revisión sobre el proyecto de extender la lógica a los actos de habla y de ciertas tesis sobre la relación entre los actos de habla y las relaciones políticas y sociales. Finalmente, se presenta un pequeño sumario sobre las características de algunos actos de habla en chino.

9. BIBILOGRAF A

- Austin, J.L, 1956. “Emisiones realizativas”, en L. Valdés (edit.), *La búsqueda del significado*, Madrid: Tecnos, pp.419-430.
- —, 1962. *Cómo hacer cosas con palabras*, Paidós, Barcelona.
- Bird, A., 2002. “Illocutionary silencing”, *Pacific Philosophical Quarterly*, 83, pp.1-15, University of Southern California and Blackwell Publishers Ltd.
- Brown, P. y Levinson, S., 1987. *Politeness. Some Universals in Language Use*, Cambridge University Press.
- García Suárez, A., 1997. *Modos de significar*, Madrid: Tecnos.
- Gazdar, G., 1981. On syntactic categories [and following discussion]. In longuet- Higgins and others (1981:[53-57]).
- Goffman, E., *Public: Microstudies of the Public Order*. New York: Harper and Row.
- Gordon, D. y Lakoff, G., 1971. “Conversational postulates”, en Seventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society.
- Green, M., 2014. “Speech acts”, *Stanford Encyclopedia of Philosophy* <http://plato.stanford.edu/entries/speech-acts/>.
- Grice, H. P., 1957. “Meaning”, *Philosophical Review*, reprinted in Grice, H. P., 1989. *Studies in the way of Words*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Langton, R y Hornsby, J, 1998. “Free speech and illocution,” *Legal theory*, 4:21-37, Cambridge University Press.
- Langton, R.: “Speech Acts and Unspeakable Acts” en *Philosophy & Public Affairs* 22, 4, 1993, p 293-330.
- Leech, G. N., 1983. *Principles of Pragmatics*, London: longman.
- Levinson, S., 1989. *Pragmática*, Cambridge University Press, versión castellana de África Rubiés Mirabet.
- McKinnon, S., 1993. *Only Words*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Searle, J. R. 1979. *Expression and meaning: studies in the theory of speech acts*, Cambridge University Press.
- —, 1990. *Actos de habla*, Cambridge University Press, Ediciones Cátedra, S.A.
- —.“Una taxonomía de los actos ilocucionarios”, en L. Valdés (edit.), *La búsqueda del significado*, Madrid: Tecnos, pp.453-459.
- Searle J.R y Daniel Vanderveken, 1985. *Foundations of Illocutionary Logic*, Cambridge University Press.

10. ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. LAS EMISIONES REALIZATIVAS Y CONSTATATIVAS.....	7
2.1. La distinción realizativo-constatativo	7
2.2. Problemas de distinción.....	9
2.2.1. Problemas con el criterio gramatical.....	9
2.2.2. Problemas con la clasificación de las emisiones realizativas como verdaderas o falsas.....	11
2.2.3. Fallo de distinción.....	12
3. LA TEORÍAS DE LAS FUERZAS ILOCUCIONARIAS.....	13
4. LA TEORÍA DE SEARLE.....	17
4.1. La explicación general de Searle	17
4.1.1. Géneros de actos de habla.....	17
4.1.2. Indicador proposicional e indicador de la fuerza ilocucionaria.....	17
4.2. Cómo prometer.....	21
4.3. Taxonomía de Searle.....	27
4.4. Los actos de habla directos e indirectos.....	30
5. LA LÓGICA DE LOS ACTOS DE HABLA.....	37
6. ACTOS DE HABLA Y ASUNTOS SOCIALES.....	40
7. ACTOS DE HABLA EN CHINO.....	42
8. CONCLUSIÓN.....	45
9. BIBLIOGRAFIA.....	46
10. ÍNDICE.....	47