

- ii) el estudio de los enunciados realizativos, que establecen un estrecho vínculo entre lenguaje y acción siguiendo unas pautas de conducta convencionalmente establecidas; y
- iii) la tricotomía *locutivo/ilocutivo/perlocutivo*.

Por encima de todo ello, hay que señalar que las ideas de Austin constituyen, sin duda, el fundamento de la moderna pragmática, y el punto de origen al que necesariamente hay que retornar si se quiere tener una visión completa de lo que representa la incorporación a la teoría general del lenguaje de los principios que rigen las acciones.

Lecturas recomendadas

Dentro del enorme caudal de publicaciones generado por la obra filosófica de Austin, pueden destacarse Strawson (1964a), Warnock (1973) y Holdcroft (1978). Sbisá (1978) es una antología muy útil. Como libros de tipo general pueden verse Récanati (1979) y Sbisá (1989); Berrendonner (1982) ofrece una perspectiva crítica.

No hay que olvidar que al mismo tiempo que la filosofía anglosajona daba lugar a obras como Austin (1962), E. Benveniste desarrollaba en Francia ideas muy similares: véase Benveniste (1966), y una aplicación en Anscombe (1979).

CAPÍTULO 4

SEARLE Y LA TEORÍA DE LOS ACTOS DE HABLA

1. Sus puntos de partida. — 2. La teoría de los actos de habla. 2.1. Fuerza ilocutiva y forma lingüística. 2.2. La hipótesis realizativa. 2.3. Condiciones de adecuación de los actos ilocutivos. 2.4. El problema de los actos indirectos. — 3. Algunas críticas.

Los trabajos de J. Searle continúan la línea de investigación iniciada por Austin, integrando sus ideas en un modelo más desarrollado y llevando hasta sus últimas consecuencias muchas de las intuiciones apuntadas por el filósofo británico. Aunque Searle está también más cerca de la filosofía que de la lingüística, sus teorías supusieron una extraordinaria popularización y difusión de ciertos temas filosóficos entre los estudiosos del lenguaje, y sirvieron de puente para que muchos lingüistas se interesaran por algunos tipos de problemas que hasta el momento parecían constituir una parcela reservada a los filósofos.

1. Sus puntos de partida

La idea que sirve de base a toda la teoría de Searle es el supuesto de que

Hablar una lengua es tomar parte en una forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas. Aprender y dominar una lengua es (*inter alia*) haber aprendido y dominado tales reglas [Searle, 1969: 22].

Su hipótesis es, en la práctica, una extensión de las ideas de Austin. Sigue habiendo en ella una clara identificación entre acción y lenguaje, en el sentido de que el uso del lenguaje en la comunicación se concibe como un tipo particular de acción. De hecho, el propio Sear-

le reconoce que la teoría del lenguaje forma parte de una teoría general de la acción, y llega incluso a afirmar que un estudio de las propiedades exclusivamente formales de una lengua no tendría sentido si no va acompañado de un estudio sobre el papel que desempeñan tales formas.

Pero hay, además, en ella un segundo aspecto que no estaba presente en Austin, o al menos no lo estaba de manera tan nítida: se trata de la idea de que *toda* la actividad lingüística —y no sólo ciertos tipos de actos ritualizados— es convencional, en el sentido de que está controlada por reglas. Ello dará como resultado una extensión tanto de los principios que regulan los diferentes tipos de actos, como de las consecuencias que los fallos o las violaciones de tales principios puedan tener en la interpretación y calificación de los actos a los que afectan.

La hipótesis de partida se presentará luego de una manera más precisa y detallada:

La forma que tomará esta hipótesis es la de que hablar una lengua consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer afirmaciones [*statements*], dar órdenes, plantear preguntas, hacer promesas, etc., y más abstractamente, actos tales como referir y predicar; y, en segundo lugar, que estos actos son en general posibles gracias a, y se realizan de acuerdo con, ciertas reglas para el uso de los elementos lingüísticos [Searle, 1969: 25-26].

El *acto de habla* —esto es, la emisión de una oración hecha en las condiciones apropiadas— es la unidad mínima de la comunicación lingüística. Las oraciones (en cuanto unidades abstractas, no realizadas) no pueden ser las unidades básicas de la comunicación humana, porque carecen de la dimensión fundamental para ello: no han sido producidas. La noción de *acto de habla* se convierte, de este modo, en el centro de la teoría de Searle.

2. La teoría de los actos de habla

El uso del lenguaje está regulado por reglas y principios, al igual que ocurre, por ejemplo, con los reglamentos de un juego. Pero no hay que olvidar que, junto a las reglas propiamente dichas, deben existir determinadas actitudes por parte de los participantes. Searle (1969: 43, nota 11) señala a este respecto que

En la noción de «actuar de acuerdo con las reglas», intento incluir las reglas que hacen claro cuál es «la meta del juego». Además, pienso que existen algunas reglas cruciales para los juegos competitivos que no

son peculiares de este o aquel juego. Por ejemplo, pienso que es una regla de los juegos competitivos el que cada parte se comprometa a intentar ganar. Obsérvese a este respecto que nuestra actitud hacia el equipo o hacia el jugador que deliberadamente pierde la partida es la misma que hacia el equipo o jugador que hace trampa. En ambos casos se violan las reglas, aunque las reglas sean de diferentes clases.

De este modo, el lenguaje o, más apropiadamente, el uso del lenguaje en la comunicación, está sometido a una serie de reglas —ello no implica que sean conscientes— que gobiernan cualquier emisión lingüística. Los infortunios de que hablaba Austin para los enunciados realizativos no son sino un caso más de diversos fallos en la correcta aplicación de las reglas. Y estos principios reguladores que utiliza el lenguaje no son, en esencia, diferentes de los que se siguen en todas las actividades humanas.

Para analizar cualquier tipo de acto ilocutivo, Searle (1969) propone un modelo que recoge tanto las características formales de la oración emitida, como las condiciones que deben darse en las circunstancias de emisión para poder realizar con éxito un determinado tipo de acto.

2.1. FUERZA ILOCUTIVA Y FORMA LINGÜÍSTICA

Ya que para Searle la noción central es la de *acto de habla*, habrá que preguntarse cuál es la relación entre fuerza ilocutiva y forma lingüística. En este sentido, su propuesta no puede ser más radical: ambos conceptos están íntimamente unidos por una relación regular y constante.

Pues de la misma manera que forma parte de nuestra noción de significado de una oración el que una emisión literal de esa oración con ese significado en un cierto contexto constituye la realización de un acto de habla particular, así también forma parte de nuestra noción de acto de habla el que exista una oración (u oraciones) posibles, cuya emisión, en cierto contexto, constituiría, en virtud de su(s) significado(s), una realización de ese acto de habla [Searle, 1969: 27].

Ello implica, por ejemplo, que hay una relación sistemática entre la forma lingüística *imperativo* y el acto de habla *mandato*, o entre *oración interrogativa* y *pregunta*.

La identificación extrema entre fuerza ilocutiva y forma lingüística tiene importantes consecuencias en la propia estructura de la teoría del lenguaje. La de mayor alcance es, sin duda, la de desdibujar, de

hecho, la frontera entre semántica y pragmática; o, mejor dicho, la de incluir una buena parte de lo que normalmente consideramos pragmático en el terreno de la semántica: puesto que la *fuerza ilocutiva* pasa a ser una parte constitutiva de la caracterización sintáctica de las estructuras oracionales mismas, el estudio de los actos ilocutivos es una parcela de la semántica.

No hay, por tanto, dos estudios semánticos distintos e irreductibles: por un lado un estudio de los significados de las oraciones y por otro un estudio de las realizaciones de los actos de habla [Searle, 1969: 27].

La distinción propuesta por Austin entre oración y enunciado era un intento de mantener independientes desde el punto de vista teórico las propiedades puramente lingüísticas, abstractas —entre ellas, por supuesto, el significado—, y las acciones que pudieran realizarse por medio de emisiones concretas. Como queda patente en el texto anterior, para Searle la diferencia que suele establecerse entre semántica y pragmática es artificial y no debe ser mantenida, ya que, en su opinión, cada uno de los tipos de acto de habla está convencionalmente asociado con una determinada estructura lingüística.

Ello no significa, sin embargo, que Searle no distinga entre el contenido proposicional y la fuerza ilocutiva. De hecho, en la producción de un enunciado se puede individualizar tres tipos de actos diferentes:

- I) acto de emisión: emitir palabras, morfemas, oraciones;
- II) acto proposicional: referir y predicar; y
- III) acto ilocutivo: enunciar, preguntar, mandar, prometer...

De otro lado, el significado de cualquier oración podrá analizarse en dos partes:

- I) un *indicador proposicional*, que es el contenido expresado por la proposición (en general, la unión de una referencia y una predicación); y
- II) un *indicador de fuerza ilocutiva*, que muestra en qué sentido (con qué fuerza ilocutiva) debe interpretarse la proposición, y, en suma, cuál es el acto ilocutivo que está realizando el hablante. Entre los indicadores de fuerza ilocutiva pueden señalarse la curva de entonación, el énfasis prosódico, el orden de palabras, y, por supuesto, los predicados realizativos.

De acuerdo con esta bipartición, un acto ilocutivo se representa de manera genérica como una función entre una fuerza ilocutiva (repre-

sentada por la variable F) y un contenido proposicional (representado por la variable p):

$$(1) F(p)$$

La variable ilocutiva F puede tomar diferentes valores, según cuál sea el acto ilocutivo representado. Entre estos valores están los siguientes:

- (2) \vdash aserción
- Pr promesa
- ! petición
- ? pregunta general (de *sí/no*)

Así, $\vdash(p)$ representa una aserción; Pr (p) , una promesa, etc.

A pesar de las dificultades que supone el intentar elaborar una clasificación de los diferentes actos ilocutivos, Searle (1979: 29) propone una reducción de todos ellos a cinco categorías principales, de acuerdo con los siguientes argumentos:

No hay [...] un número definido o indefinido de «juegos» o usos del lenguaje. Más bien, la ilusión de un número ilimitado de usos está engendrada por una enorme falta de claridad acerca de lo que constituye los criterios para delimitar un «juego» o uso lingüístico de otro. Si usamos el fin ilocutivo [*illocutionary point*] como noción básica, entonces hay un número más bien limitado de cosas que se hacen con el lenguaje: decimos a la gente cómo son las cosas (actos asertivos); tratamos de conseguir que hagan cosas (directivos); nos comprometemos a hacer cosas (compromisivos); expresamos nuestros sentimientos y actitudes (expresivos); y producimos cambios a través de nuestras emisiones (declaraciones). A menudo, hacemos más de una de estas cosas a la vez.

En cuanto al contenido, cuando la proposición consta de sujeto y predicado, se realizan también los actos de referir y predicar, con lo que la representación interna de la proposición puede realizarse como en (3), donde R representa la variable de la expresión referencial sujeto, y P es la variable del predicado:

$$(3) F(PR)$$

Veamos un ejemplo. El mismo contenido proposicional puede utilizarse con diferentes fuerzas ilocutivas:

- (4) a. Juan viene ⊢ (VENIR, Juan)
 b. Prometo que Juan vendrá Pr (VENIR, Juan)
 c. ¡Que venga Juan! ! (VENIR, Juan)
 d. ¿Viene Juan? ? (VENIR, Juan)

Entre las ventajas de esta notación está la de que permite diferenciar con claridad la negación proposicional de la negación ilocutiva: el contraste entre (5)a y (5)b

- (5) a. No prometo venir
 b. Prometo no venir

se representa como en (6)a-b (para mayor claridad, omitiré la representación interna del contenido proposicional, y utilizaré sólo la variable *p*):

- (6) a. ~Pr (*p*)
 b. Pr (~*p*)

A veces hay indicadores ilocutivos sin que haya contenido proposicional propiamente dicho: es el caso de enunciados como

- (7) a. ¡Ay!
 b. ¡Viva el Betis!

que deberían recibir respectivamente una representación como

- (8) a. *F*
 b. *F* (*n*)

donde *n* representa una frase nominal.

Pero, por otro lado, la diferencia entre contenido proposicional e indicador ilocutivo no siempre resulta nítida: en un enunciado como *Prometo venir* es difícil tomar una decisión sobre dónde empiezan y dónde acaban el indicador ilocutivo y el contenido proposicional; es decir, sobre si su representación correcta es la de (9)a o (9)b

- (9) a. Pr (Yo, VENIR)
 b. ⊢ (Yo, PROMETER (Yo, VENIR))

2.2. LA HIPÓTESIS REALIZATIVA

La *hipótesis realizativa* no es una propuesta de Searle, sino una adaptación radical de sus teorías elaborada en los años setenta dentro del marco teórico de la semántica generativa. En la década de los sesenta se habían notado ya algunas inadecuaciones en los primeros análisis transformacionales —como los de Chomsky (1957)—: por ejemplo, no explicaban claramente por qué se desencadenaban las transformaciones; o no justificaban las diferencias de significado que separaban dos oraciones relacionadas transformacionalmente. La *hipótesis de la inmunidad*, propuesta en Katz y Postal (1964), que establecía que las transformaciones no podían modificar el significado, es un intento de motivar las transformaciones tanto desde el punto de vista sintáctico como desde el interpretativo.

La *hipótesis realizativa* lleva la hipótesis de la inmunidad a sus últimas consecuencias. La hipótesis se conoce con este nombre precisamente porque identifica la parte no proposicional del significado de la oración con el acto que el que habla realiza al emitirla, y propugna una representación sintáctica para la fuerza ilocutiva. Toda proposición aparece dominada en la estructura profunda por un predicado realizativo abstracto, organizado de la siguiente manera:

- I) un sujeto en primera persona;
- II) un verbo realizativo abstracto, formado por rasgos como [+V1, +realizativo], [+comunicativo], [+lingüístico], y un rasgo específico correspondiente al acto ilocutivo realizado, del tipo de [+asertivo], [+interrogativo], etc., que es la representación semántica de la fuerza ilocutiva de la oración;
- III) un objeto directo, que es la oración analizada; y
- IV) un objeto indirecto referido a una segunda persona, es decir, al destinatario.

Toda esta estructura puede ser elidida opcionalmente. Así, la oración (10)a tendría, según esta hipótesis, una estructura como (10)b:

- (10) a. ¿Bajan los precios?
 b. Te pregunto si bajan los precios

Las consecuencias más importantes de este tipo de análisis son que la fuerza ilocutiva se considera una parte del significado profundo de la oración, y que está asimilada a su estructura sintáctica. Los argumentos que se esgrimen para defender esta propuesta son de naturaleza gramatical y se basan, fundamentalmente, en fenómenos de pro-

nominalización y en ciertas restricciones de coaparición de algunas expresiones adverbiales: pueden verse en Ross (1970) o Sadock (1974: cap. 2). Los problemas que plantea se tratarán en la sección 2.4.

2.3. CONDICIONES DE ADECUACIÓN DE LOS ACTOS ILOCUTIVOS

Volviendo al modelo propuesto por Searle, hay que señalar que éste distingue cuatro tipos de condiciones que gobiernan la adecuación de los enunciados. Estas condiciones son las siguientes:

I) *Condiciones de contenido proposicional*: se refieren a las características significativas de la proposición empleada para llevar a cabo el acto de habla. Si se trata de advertir a alguien, el contenido proposicional debe basarse en un acontecimiento o estado futuro; para dar las gracias, en cambio, el contenido proposicional debe referirse a un acto pasado hecho por el oyente.

II) *Condiciones preparatorias*: son preparatorias todas aquellas condiciones que deben darse para que tenga sentido el realizar el acto ilocutivo. Searle lo ejemplifica diciendo que al ordenar a alguien que preste atención es preciso tener sobre esa persona algún tipo de autoridad, y además, es necesario que no estuviera prestando atención antes. Su cumplimiento se presupone por el mero hecho de llevar a cabo ese acto.

III) *Condiciones de sinceridad*: estas condiciones se centran en el estado psicológico del hablante, y expresan lo que el hablante siente, o debe sentir, al realizar el acto ilocutivo. Searle (1969: 72-73) precisa, en este sentido, que

Esta ley vale independientemente de si el acto es sincero o insincero, esto es, independientemente de si el hablante tiene o no efectivamente el estado psicológico expresado. Así, aseverar, afirmar, enunciar que *p* cuenta como una expresión de creencia de que *p*.

IV) *Condiciones esenciales*: son aquellas que caracterizan tipológicamente el acto realizado. O, dicho de otro modo, la emisión de cierto contenido proposicional en las condiciones adecuadas, tal y como aparecen expresadas por los otros tipos de regla, cuenta como la realización del acto que se ha pretendido llevar a cabo.

De esta manera se quiere contar con un dispositivo único, capaz de dar cuenta de los principios que regulan la emisión de todos los actos ilocutivos en virtud de las diferentes posibilidades de combinación de

las variables que los integran. Es interesante señalar que el de Searle, tras los análisis de Austin acerca de los diversos tipos de infortunios y fracasos de un enunciado realizativo, es el primer gran intento de elaborar un esquema válido y eficaz, que permite realizar una selección de los elementos relevantes de entre aquellos que integran una situación comunicativa.

Cuando las condiciones estipuladas no se cumplen en alguno de los aspectos, el resultado es también un cierto tipo de infortunio, que varía en su naturaleza y consecuencias de acuerdo con cuál sea la regla infringida. Por ejemplo, en el acto de pedir, el no cumplir la condición de sinceridad (desear que el oyente realice una determinada acción, precisamente aquella que se le solicita que haga) da lugar a una emisión insincera. Y éste es, sin duda, un infortunio bastante diferente de los que se producen al fallar alguna de las condiciones preparatorias, por ejemplo, si el oyente es incapaz de realizar la acción que se le pide. El humor juega, a veces, con estas condiciones. Hay toda una legión de «chistes-advinanza» contruidos según el siguiente esquema. Alguien le pregunta a uno *¿Qué hace falta para encender una vela?*; uno en general suele comenzar a enumerar sin éxito los diferentes tipos de instrumentos auxiliares utilizados habitualmente para llevar a cabo tal acción; ante la constante negativa del que propuso la advinanza, uno se da por vencido: la solución correcta era *Que esté apagada*. La respuesta no consiste, pues, en decir el nombre de un instrumento, sino en expresar una de las condiciones preparatorias. La irritación del que es sometido a esta bromita se justifica si tenemos en cuenta que, como afirma Searle, la realización de cualquier tipo de acto implica y presupone, en principio, que las condiciones preparatorias se satisfacen.

Veamos ahora como ejemplo completo la caracterización del acto ilocutivo de pregunta. De acuerdo con el modelo, este acto está íntimamente ligado a la estructura interrogativa, y presenta el siguiente análisis (tomado de Searle 1969: 74-75):

Contenido proposicional: cualquier proposición o función proposicional.

Condiciones preparatorias:

1) El hablante no sabe la «respuesta», esto es, no sabe si la proposición es verdadera (como en *¿Viene Juan?*) o, en el caso de la función proposicional, no conoce la información necesaria para completar la proposición (como en *¿Quién viene?*). Esto sirve para las preguntas «reales». En las preguntas de examen, el hablante sólo desea saber si el oyente sabe la respuesta.

2) No es obvio para ninguno de los dos interlocutores que el oyente haya de proporcionar la información sin que se le pida.

Condición de sinceridad: el hablante desea esa información.

Condición esencial: la emisión del enunciado cuenta como un intento de obtener del oyente esa información.

2.4. EL PROBLEMA DE LOS ACTOS INDIRECTOS

El análisis anterior puede ser, en principio, válido para las oraciones interrogativas usadas como peticiones de información, es decir, y según la propia terminología de Searle, emitidas en sentido literal. Esta situación ejemplifica el caso más simple de significado: aquel en que el hablante emite una oración y con ella quiere decir exactamente lo que dice; en tales circunstancias, la fuerza ilocutiva deriva directamente del conocimiento que el oyente tiene de las reglas que gobiernan la emisión de dicha oración.

Ahora bien, es obvio que no todas las oraciones interrogativas se usan para preguntar, como también lo es que no todos los imperativos realizan el acto ilocutivo de mandar, ni todas las oraciones declarativas tienen la fuerza de aserciones. Hay muchos usos en los que el hablante quiere decir algo ligeramente distinto de lo que realmente expresa: estos usos reciben el nombre de *actos de habla indirectos*.

- (11) a. ¿Podrías hacerme este favor?
b. Me gustaría que hicieras esto

En (11)*a-b* tenemos una interrogativa y una asertiva-desiderativa; sin embargo —y a pesar de que reúnen las condiciones formales para ello—, en la mayor parte de los contextos su emisión no realizará respectivamente los actos ilocutivos de pregunta o de mera expresión de un deseo: en ambos casos es normal que se interpreten como peticiones. Estamos, pues, ante un enunciado que realiza un acto ilocutivo diferente del que su forma lingüística haría prever.

Los actos ilocutivos indirectos constituyen un serio problema para la teoría, ya que debilitan uno de sus presupuestos fundamentales: el de la existencia de una relación constante entre forma gramatical y acto ilocutivo.

El problema planteado por los actos de habla indirectos es el de cómo le es posible al hablante decir una cosa y querer decir esa cosa y algo más. Y puesto que el significado consiste en parte en la intención de producir comprensión en el oyente, una gran parte de ese problema es la de cómo le es posible al oyente el entender el acto de habla indirecto cuando la oración que oye y entiende significa otra cosa diferente [Searle, 1975: 60].

Tiene que haber, por tanto, algún factor capaz de modificar la interpretación «literal» en favor de la otra, sin que se produzca por ello alguno de los infortunios señalados.

En 1969, Searle sugería como explicación que los actos de habla indirectos se producían cuando las oraciones empleadas estaban satisfaciendo algunas de las condiciones necesarias para el acto indirecto realizado. Generalmente la realización de un acto indirecto consiste en indicar la satisfacción de la condición esencial afirmando o preguntando una de las otras condiciones: en (11)*a* se interroga sobre el cumplimiento de la condición preparatoria de «ser capaz de llevar a cabo la acción requerida»; en (11)*b* se expresa la condición de sinceridad (el hablante realmente desea que se realice la acción).

De otro lado, la solución propuesta por los defensores de la hipótesis realizativa para dar cuenta de los actos indirectos consistía en decir que lo que varía es el predicado realizativo abstracto del que depende la oración. Una estructura como (12)

- (12) ¿Puedes ponerte un poco más a la derecha?

puede interpretarse, en principio, bien como una petición de información, bien como una petición de acción. Según estos autores, esta doble interpretación procede del hecho de que (12) es una oración estructuralmente ambigua, es decir, remite a dos estructuras profundas diferentes, representadas en (13)*a* y (13)*b*:

- (13) a. Yo te pregunto si puedes ponerte un poco más a la derecha
b. Yo te pido que te pongas un poco más a la derecha

La hipótesis resulta claramente insostenible, ya que conduce a afirmar que una oración con tres posibles lecturas realizativas remitiría a tres estructuras profundas, y así sucesivamente hasta llegar a un número potencialmente ilimitado de interpretaciones diferentes y de estructuras diferentes.

Un camino distinto es el que sugieren Gordon y Lakoff (1971), adaptando algunas de las ideas de Grice —véase el capítulo 5— desde una perspectiva semántico-generativista. Estos autores presentan su teoría tomando como ejemplo los principios que rigen la sinceridad de las peticiones: si *A* pide sinceramente a *B* que éste haga *R*, entonces sucede que:

- I) *A* quiere que *B* haga *R*;
II) *A* supone que *B* puede hacer *R*;

- III) *A* supone que *B* está dispuesto a hacer *R*; y
 IV) *A* supone que *B* no hará *R* si no se le pide que lo haga.

Este conjunto de condiciones de sinceridad determina, a su vez, un conjunto de postulados conversatorios. Tomemos los enunciados de (14), que son formas diferentes de hacer una misma petición:

- (14) a. Quiero que saques la basura
 b. ¿Puedes sacar la basura?
 c. ¿Sacarás la basura?
 d. ¿Quieres sacar la basura?

¿Cómo es posible que, a pesar de tener formas gramaticales distintas, todas ellas constituyan peticiones? La respuesta de Gordon y Lakoff (1971) consiste en decir que esto es posible porque cada una de ellas refleja una de las condiciones de sinceridad: para (14)a es I; para (14)b es II; para (14)c es III; y para (14)d es IV. De acuerdo con esta propuesta, hacer una afirmación o una pregunta acerca de la condición de adecuación de un acto de habla cuenta como la ejecución de ese acto de habla, cuando la fuerza literal está bloqueada por el contexto. Es más, sólo pueden hacerse afirmaciones sobre las condiciones basadas en el hablante (*Quiero X*), y típicamente se preguntan las condiciones basadas en el oyente (*¿Puedes/quieres X?*). De este modo se obtienen los postulados conversacionales que establecen equivalencias entre forma y acto indirecto:

- (15) a. Quiero que vengas → Te pido que vengas
 DECIR (*a, b, QUERER (a, R)*) → PEDIR (*a, b, R*)
 b. Tengo la intención de venir → Prometo venir
 DECIR (*a, b, TENER INTENCIÓN (a, R)*) → PROMETER (*a, b, R*)

Más tarde, el propio Searle (1975: 60-61) modifica su teoría y rechaza los análisis realizativos y las propuestas de Gordon y Lakoff (1971), sugiriendo una explicación en los siguientes términos:

El hablante comunica al oyente más de lo que dice basándose en la información de fondo compartida, tanto lingüística como no lingüística, y en los poderes generales de raciocinio e inferencia del oyente. [...] No hace falta suponer la existencia de ningún tipo de postulado conversacional [...], ni de ningún imperativo oculto u otras ambigüedades similares.

De esta manera, Searle trata de evitar la multiplicidad de estructuras que se producen cuando una misma oración se usa para realizar

actos ilocutivos diferentes. Para explicar la interpretación interrogativa como

- (16) ¿Puedes pasarme la sal?

en Searle (1975) se proponen los pasos que detallamos a continuación:

- I) El emisor me ha preguntado si soy capaz de pasarle la sal.
- II) Supongo que su comportamiento es cooperativo y que su enunciado responde a una intención determinada (principio de cooperación).
- III) El contexto de la conversación no indica ningún interés teórico en mi habilidad para pasar la sal (información contextual).
- IV) Además, el emisor probablemente ya sabe que la respuesta a la pregunta es *sí* (información contextual).
- V) Por lo tanto, su enunciado no debe ser una simple pregunta. Probablemente tiene alguna finalidad ilocutiva ulterior (inferencia a partir de I, II, III y IV).
- VI) Una condición preparatoria para cualquier acto ilocutivo directivo es la capacidad del oyente para realizar el acto en cuestión (teoría de los actos de habla).
- VII) Por lo tanto, el emisor me ha hecho una pregunta cuya respuesta afirmativa indica que se satisface la condición preparatoria para pedirme que pase la sal (inferencia a partir de I y VI).
- VIII) Sabemos que en la mesa se utiliza la sal, que las personas se la pasan unas a otras, etc. (conocimientos compartidos).
- IX) Al aludir a la satisfacción de una condición preparatoria para las peticiones, supongo que mi interlocutor quiere indicarme las condiciones de obediencia de una petición (inferencia a partir de VII y VIII).
- X) En ausencia de ninguna otra finalidad ilocutiva plausible, el emisor está probablemente pidiéndome que le pase la sal (inferencia a partir de V y IX).

Finalmente, otros autores, como Morgan (1978), sostienen que los actos indirectos son tipos de actos convencionales. Lo convencional en ellos es usarlos para ciertos cometidos. Esto significa que la lengua está gobernada por dos tipos de convenciones: las propias del sistema lingüístico (como, por ejemplo, la relación entre la forma de las palabras y su significado), y las convenciones de uso, que son de naturaleza cultural, y que se sitúan a mitad de camino entre lo radicalmente convencional (la gramática) y lo natural (la pragmática).

Es cierto que, en el caso de *¿Puedes pasarme la sal?*, podría decirse que la distancia entre el significado literal y el de petición se deriva por inferencia. Pero, sin embargo, nuestra intuición como hablantes nos dice que no hay un cálculo de inferencias propiamente dicho por parte del oyente. La aparente contradicción se explica si pensamos que la relación convencional entre este tipo de preguntas y una petición es muy directa. Hay que suponer, entonces, que los mecanismos de inferencia pueden sufrir procesos de institucionalización. Para referirse a estos casos, Morgan utiliza el nombre de *implicaturas cortocircuitadas*.

De este modo, quedan resueltos algunos problemas, como el que plantea el hecho de que algunas expresiones, a pesar de ser semánticamente equivalentes, no funcionan como actos indirectos con la misma facilidad:

- (17) a. ¿Puedes dejarme mil pesetas (por favor)?
b. ¿Eres capaz de dejarme mil pesetas (#por favor)?

Sólo el primer enunciado resulta una petición natural; ello explica, de paso, que (17)a acepte la presencia de *por favor*, típica de las peticiones, mientras que ésta sea inadecuada en (17)b. La respuesta de Morgan, como la de Searle, consiste en afirmar que (17)a es una fórmula convencionalizada, y (17)b, no.

3. Algunas críticas

El análisis de los actos ilocutivos indirectos constituye el principal problema con el que tropieza la teoría de los actos de habla. Hemos revisado algunas de las soluciones que se han sugerido, pero la cuestión está muy lejos de quedar resuelta satisfactoriamente.

En efecto, la propuesta sigue contando con serios problemas. Nótese que para que una oración tenga su sentido literal y realice el acto de habla esperado, debe emitirse en un contexto adecuado. Podríamos decir, por ejemplo, que una oración imperativa literalmente realiza un acto de mandato si se emite en las circunstancias adecuadas; en caso contrario, la fuerza ilocutiva puede quedar modificada. Pero, si esto es así, entonces es el contexto de la emisión —y no su forma lingüística— lo que determina qué acto de habla realiza una estructura oracional dada. Resulta poco económico afirmar que oración y acto de habla están indisociablemente unidos si luego hay que acabar concediendo que esta unión está siempre a merced del contexto: tener que construir un mecanismo que, en determinadas circunstancias, modifi-

que la fuerza ilocutiva básica de la oración, parece más costoso, desde el punto de vista teórico, que postular que las oraciones, como unidades abstractas, tienen un sentido constante, mientras que solamente los enunciados, como unidades actualizadas, pueden tener fuerza ilocutiva, y que ésta depende siempre del contexto.

El enfoque resulta también insuficiente en algunos otros aspectos importantes, como señala Franck (1981):

i) La atribución de «etiquetas» como actos de habla a segmentos de comportamiento verbal parece muy arbitraria en varios sentidos:

- a) la segmentación de la corriente del discurso en actos de habla: la oración gramatical no es la unidad básica del discurso, porque normalmente los actos de habla vienen realizados por más de una oración; y
- b) la asignación a cada emisión de una, y sólo una, denominación de acto de habla, extraída de un repertorio finito. Resulta también antiintuitivo porque con un solo enunciado solemos realizar a la vez más de un acto de habla.

ii) El restringido vocabulario de la teoría de actos de habla obliga a no tomar en consideración muchos de los factores que intervienen en los enunciados. El resultado es una categorización demasiado simplista.

iii) La teoría de actos de habla es insuficiente para explicar el mecanismo de la interacción. La indeterminación de los actos de habla no es una imperfección de la comunicación humana, sino un requisito previo para permitir una interacción fluida y en constante proceso de elaboración.

iv) El punto de vista adoptado es demasiado estático, y no pone de manifiesto la naturaleza dinámica y estratégica de la comunicación humana. La lógica interna del desarrollo de la conversación se pierde si se disecciona el discurso en actos de habla. Las unidades del habla no son «hechos consumados», sino unidades en construcción.

v) La perspectiva es excesivamente unidimensional, y no explica suficientemente los cambios que se producen a medida que se habla. Cada intervención se convierte en la base de la reacción siguiente.

vi) La noción de contexto en la teoría de los actos de habla es marginal: sólo se apela a él cuando las palabras «fallan» (casos de ambigüedad, actos de habla indirectos...).

vii) Hay tres aspectos relacionados con el significado que no están suficientemente explicados: