PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE

FACULTAD DE LETRAS

Pragmática

César Antonio Aguilar
Facultad de Lenguas y Letras
17/04/2018

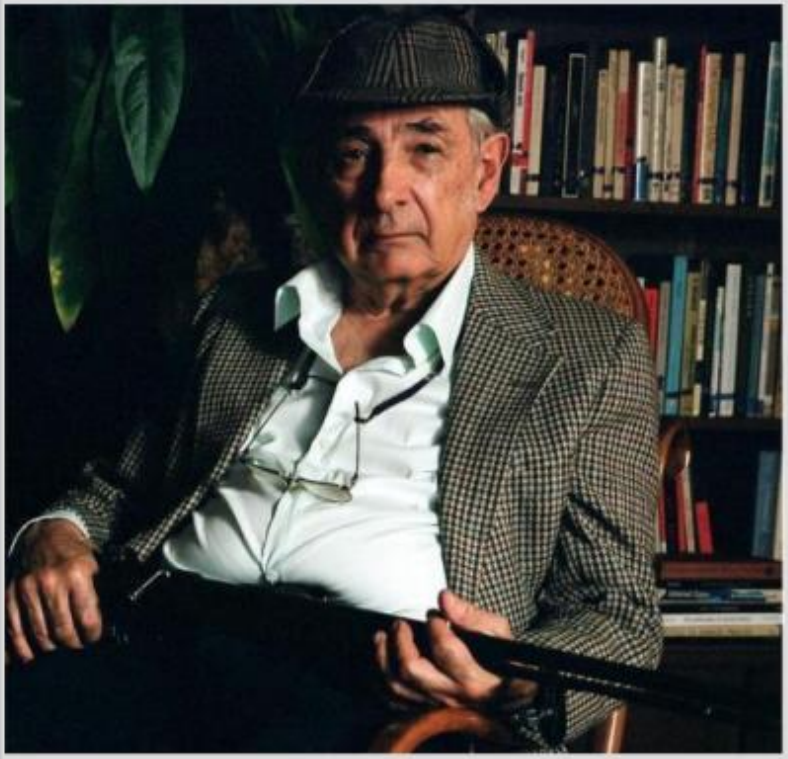
Cesar.Aguilar72@gmail.com

Síntesis de la clase anterior (1)

En la clase anterior, y aprovechando la exposición del equipo 2, hicimos una síntesis sobre las nociones básicas que conforman la teoría de los actos de habla desde la perspectiva de John Austin, poniendo énfasis en su división tripartita: ilocutios, locutivos y perlocutivos:

Síntesis de la clase anterior (2)

Como comentamos también en una de nuestras clases, el continuador de la obra de Austin es **John Searle**, quien va a retomar y reformular muchas de las nociones del primero. De hecho, una de las primeras que atiende Searle es el concepto de **fuerza ilocutiva**.



Como ya comentamos, Searle considera que la noción de **acto de habla** es fundamental para evaluar la capacidad que puede tener un hablante (sea humano o un robot) para poder determinar su competencia lingüística.

En este sentido, es fundamental tener un dominio de tal **fuerza ilocutiva**.

Fuerza ilocutiva (1)

En aras de reforzar el concepto de **fuerza ilocutiva**, veamos el siguiente ejemplo:

Sus amigos organizan un asado el fin de semana y los invitan, de tal suerte que ustedes van.

Empero, llegan un poco temprano, aunque la carne ya está lista para servir. Al verla, ustedes exclaman: *ya me dio hambre*.

Fuerza ilocutiva (2)

Ahora bien, supongan que pasan varios minutos, y todavía no llegan el resto de los invitados, pero ustedes están hambrientos y mantienen una buena relación de amistad con sus anfitriones, de modo que sin más toman un plato, un trinche, y se van a servir carne diciendo: *voy a servirme un poquito, ¡tengo mucha hambre!*

Fuerza ilocutiva (3)

Finalmente, una variante más al cuadro es: ustedes le dicen a los amigos que están preparando la carne:

-Te está quedando muy sabroso el asado

Y ellos responden:

-¿Quieres probar? Tráeme tu plato y te sirvo.

Fuerza ilocutiva (4)

La **fuerza ilocutiva** es el resultado de aplicar una serie de elementos y relaciones léxicas, sintácticas y semánticas que nos permiten delinear el tipo de función expresiva que lleva nuestro acto de habla.

La escala que planteamos láminas atrás nos plantea tres opciones:

Actos locutivos: tienden a mostrar un significado referencial

Actos ilocutivos: son los que expresan un efecto de fuerza ilocutiva

Actos perlocutivos: manifiestan el efecto de una fuerza ilocutiva de forma indirecta

Actos ilocutivos según Searle (1)

Searle pone atención mucha atención en los actos ilocutivos, y los considera como el soporte lingüístico de cualquier acto de habla, precisamente porque **obligan a los hablantes a hacer uso de todos sus recursos para generar una fuerza ilocutiva.**

Ahora bien, debido a la fuerza ilocutiva, **algo que se observa es que como hablantes echamos mano de todos nuestros recursos sintácticos y semánticos para establecer una intención comunicativa.** Veamos algunos ejemplos al respecto.

a. ¡Qué guapa está Marta! [EXCLAMATIVA]

b. ¿Qué compró Marta? [INTERROGATIVA]

c.

Actos ilocutivos según Searle (2)

En español, contamos con dos recursos valiosos que nos permiten generar un sinnúmero de variantes sintácticas que, en un plano pragmático, generan diversos efectos. Veamos el caso de dos recursos: el **orden libre de palabra** y la **voz pasiva**. ¿Qué diferencia encuentran en las siguientes oraciones?:

1. Los romanos destruyeron la ciudad de Cartago en el año 146 A. C.
2. Cartago fue destruida por los romanos en el año 146 A. C.
3. Fue destruida la ciudad de Cartago en año 146 A. C. {Por los romanos}.
4. Por los romanos fue destruida Cartago en año 146 A. C.
5. La destrucción de Cartago en el año 146 A. C., hecha por los romanos.

Actos ilocutivos según Searle (3)

Las alteraciones al orden gramatical que se usa recurrentemente en una lengua —esto es, la diferencia entre **marcado/no marcado**— es otro mecanismo para introducir una fuerza ilocutiva. Veamos estos ejemplos del alemán:

Lauter geht's nicht! [el orden ideal es: *Es geht nicht lauter*]

{*Laut* = "ruidoso"; *-er* = "más" (comparativo); *geht* = "ir", 3ª persona del singular.; *-'s* = 3ª persona del singular}

So ein Schwein bist du! [el orden ideal es: *Du bist so ein Schwein*]

{*So* = "Así"; *-ein* = Art. Indef. Mas.; *Schwein* = "cerdo"; *bist* = "ser", 2ª persona del singular.; *du* = 2ª persona del singular}

Mir egal! = Mir ist es egal, was passiert [el orden ideal es: *Es ist mir egal*]

{*Mir* = 1ª persona de singular en dativo; *egal* = "igual"; *ist* = "ser", 3ª persona del singular; *es* = pronombre 3ª persona del singular; *was* = pronombre relativo, "lo cual"; *passiert* = "suceder", 3ª persona del singular}

Actos ilocutivos según Searle (4)

Por si les interesa la traducción de cada oración aquí van:

No marcado	Marcado
¡Ruido ya no hagas!	Deja de hacer ruido
¡Como un cerdo eres!	Eres como un cerdo
Para mí es igual	Me da igual

Lo que deduce Searle es que las estructuras gramaticales no marcadas cumplen una función netamente pragmática, p. e., introducir una fuerza ilocutiva concreta para captar la atención de nuestros destinatarios.

Reclasificando (1)

Searle, de hecho, va considerar que **toda oración es potencialmente un acto ilocutivo**, considerando los siguientes criterios:

ACTO ILOCUCIONARIO

ELEMENTO INDICADOR de la PROPOSICIÓN

Forma lingüística o reglas gramaticales (sintácticas y semánticas)

DISPOSITIVO INDICADOR de la FUNCIÓN

Muestra cómo debe ser tomada la proposición:
FUERZA ILOCUCIONARIA el orden de las palabras, el énfasis, la entonación, la puntuación, el género del acto, el modo verbal

Reclasificando (2)

Igualmente, Searle considera otros dos rasgos relevantes para clasificar actos de habla:

Reclasificando (3)

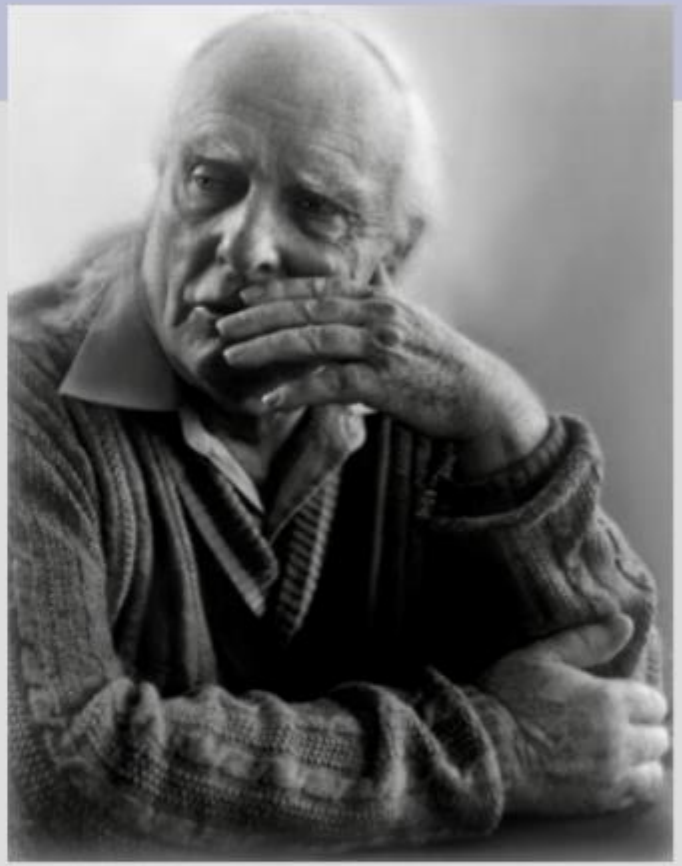
La diferencia que subyace entre actos de habla directos e indirectos es similar a la que hay entre locutivos y perlocutivos, como se puede ver aquí:

Las reglas de una buena charla (1)

Hasta este punto, concretamos la descripción más básica que podemos hacer sobre la teoría de los actos de habla, integrando las visiones de Austin y de Searle.

Como se ha visto tras la exposición del texto de Rabossi, el impacto de la teoría de los actos de habla ha sido enorme en la investigación pragmática, y continúa hasta nuestros días.

Así, uno de los fenómenos que serán revalorados a partir de esta teoría serán las **conversaciones.** Y aquí entrarán en juego las ideas de otro filósofo del lenguaje, **Herbert Paul Grice.**



H. P. Grice (1913-1988)

Las reglas de una buena charla (2)

El tema de investigación de Grice, siguiendo un camino similar al de Austin, se concentra en un problema específico: comprender cómo es que las personas son capaces de comunicarse a través de diálogos.

Ahora bien, como bien había señalado Austin, tales diálogos parecen guiarse por **reglas implícitas**, las cuales van guiando la manera en como son estructurados.

Las reglas de una buena charla (3)

El trabajo de Grice se enfocó entonces en explicar el funcionamiento de tales **principios** o **máximas conversacionales**, considerando lo siguiente:

Nuestros intercambios comunicativos no consisten normalmente en una sucesión de observaciones inconexas, y no sería racional si lo fueran. Por el contrario, son característicamente —al menos, en cierta medida— esfuerzos de cooperación; y cada participante reconoce en ellos, de algún modo, un propósito o conjunto de propósitos comunes o, al menos, una dirección aceptada por todos. [...] En cada situación, algunos de los posibles «movimientos» conversacionales serían rechazados por inapropiados conversacionalmente. Podríamos, entonces, formular un principio general, que es el que se supone que observan los participantes: *Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que está usted involucrado.*

Piense antes de hablar... (1)

Esta frase prácticamente resume el concepto que subyace en las máximas conversacionales. De acuerdo con Grice, estas máximas regulan lo siguiente:

MÁXIMAS CONVERSACIONALES De Grice A partir de las cuatro categorías kantianas.	MÁXIMA DE CANTIDAD	Haga una contribución todo lo informativa que se requiera
		Haga una contribución que no sea más informativa de lo necesario
	MÁXIMA DE CUALIDAD	No diga algo que cree falso
		No diga algo de lo que no tenga pruebas suficientes
	MÁXIMA DE RELACIÓN	Sea relevante y pertinente
	MÁXIMA DE MODALIDAD	Evite las expresiones oscuras
		Evite la ambigüedad
		Sea breve
		Sea ordenado

Piense antes de hablar... (2)

¿Qué pasa cuando estas máximas no se cumplen? Simplemente tenemos de nueva cuenta los conocidos **infortunios**: comunicaciones fallidas que no se gestaron bien al no cumplir con alguna de las reglas, por ejemplo:

Piense antes de hablar... (3)

Ahora, como hemos visto también en Austin, Grice considera que los fallos que se cometen al no seguir sus máximas pueden ser tipificados, teniendo en mente que los hablantes deben realizar un proceso que denomina **implicatura,** que es la inferencia lógica que deben realizar para evaluar qué tan bien (o mal) están infiriendo las intensiones de su interlocutor.

Piense antes de hablar... (4)

La tipología que construye Grice tomando en cuenta los procesos de implicatura y sus fallos es la siguiente:

		Tipos	Propiedades	Ejemplos
Convencionales	Relacionadas con valor veritativo	PRESUPOSICIÓN	No calculable No cancelable No separable	Juan dejó de fumar
	No relacionadas con valor veritativo	IMPLICATURA CONVENCIONAL	No calculable No cancelable Separable	Es pobre pero honrado
No convencionales		IMPLICATURA CONVERSACIONAL PARTICULARIZADA	Calculable Cancelable No separable	Luis es aplicado y puntual
		IMPLICATURA CONVERSACIONAL GENERALIZADA	Calculable Cancelable No separable	Entré en una casa

Gracias por su atención

Blog del curso:
https://cesaraguilar.weebly.com/clase-del-15032018.html