



FILOLOGÍA HISPÁNICA

PRAGMÁTICA LINGÜÍSTICA

M^a del Carmen Sánchez Manzanares

Departamento de Lengua Española, Lingüística General y Traducción e Interpretación. Facultad de Letras.

UNIVERSIDAD DE MURCIA



Pragmática lingüística

OBJETIVOS

- El objetivo es la adquisición de conocimientos teóricos sobre los aspectos centrales de la pragmática lingüística.



Pragmática lingüística

METODOLOGÍA

- La metodología consiste en la exposición y explicación de los contenidos por parte del profesor y la realización de actividades relativas a los contenidos por parte del alumno.



Pragmática lingüística

CONTENIDO

- Tema 1. La Pragmática lingüística.
- Tema 2. De la lengua al habla.
- Tema 3. Las relaciones interpersonales.
- Tema 4. Los actos de habla.
- Tema 5. El sentido.
- Tema 6. Análisis de la conversación.



Pragmática lingüística

EVALUACIÓN

- La evaluación de la asignatura se realizará en dos partes:
 - Un examen final de los contenidos.
 - Una actividad relacionada con parte de los contenidos de la asignatura, que el alumno desarrollará individualmente siguiendo las indicaciones del profesor.



Tema 4. Los actos de habla

Contenidos

4.1. Introducción.

4.2. Antecedentes filosóficos

4.3. De la verdad de los enunciados al éxito de los actos

4.3.1 La fuerza ilocutiva

4.3.2 Constatativo vs. realizativo

4.3.3 Locutivo, ilocutivo, perlocutivo

4.4. Actos de habla indirectos

4.5. Macroactos



Tema 4. Los actos de habla

4.1. Introducción

- Los actos de habla, junto con la presuposición y la implicatura, es un fenómeno central en la Pragmática lingüística.
- Acto de habla y acción lingüística. La acción lingüística, como actividad con un propósito global, eficaz interpersonalmente, y el acto de habla, como resultado de una acción guiada por una única fuerza ilocutiva.
- Acto de habla y enunciado (el resultado de enunciados como *¡Gracias!*, o *¡Muy amable!*, es el agradecimiento; un enunciado como *sube a casa*, puede dar cuenta de distintos actos simultáneamente).



Tema 4. Los actos de habla

4.2. Antecedentes filosóficos

- En los años 30, en el seno del positivismo lógico, se asume el principio de que una oración que no puede verificarse es un sinsentido.
- Wittgenstein, en *Philosophical Investigations* (1958), ataca este principio: “el significado es el uso” y los enunciados se explican en relación con los juegos lingüísticos o actividades en las que desempeñan un papel.
- Conferencias de Austin, pronunciadas en Harvard en 1955, publicadas póstumamente con el título de *Cómo hacer cosas con palabras* (1962). Su objetivo era impugnar la tesis verificacionista acerca de la verdad o falsedad de las proposiciones como condición necesaria y suficiente para que las oraciones tengan significado. Distinción entre enunciados constatativos y performativos.



Tema 4. Los actos de habla

4.2. Antecedentes filosóficos

- Searle sistematiza la obra de Austin y se plantea cómo se vincula la fuerza ilocucionaria a los performativos explícitos y a otros mecanismos: Reglas regulativas y reglas constitutivas.
 - Reglas regulativas: Controlan actividades preexistentes (código de la circulación)
 - Reglas constitutivas: Crean o constituyen las actividades en sí mismas (reglas del juego). Son estas reglas las que vinculan los mecanismos indicadores de las fuerzas ilocucionarias con la fuerza ilocucionaria en sí misma. Las condiciones de fortuna son partes constituyentes de las varias fuerzas ilocucionarias. Por ejemplo, en una petición, la condición esencial es la del intento de que el oyente realice una acción en el futuro, y esta condición es constituyente de la fuerza ilocucionaria asociada a la petición.
- Condiciones de fortuna de los actos de habla (Searle):
 - Contenido proposicional
 - Precondiciones preparatorias
 - Condiciones de sinceridad
 - Condición esencial.



Tema 4. Los actos de habla

4.3. De la verdad de los enunciados al éxito de los actos

4.3.1 La fuerza ilocutiva

- “Necesitamos retroceder mucho para considerar todas las maneras y sentidos en que decir algo es hacer esto o aquello –porque por cierto es siempre hacer una buena cantidad de cosas diferentes-. Y una cosa que sale a la luz cuando hacemos esto es que, además de la cuestión que ha sido muy estudiada en el pasado concerniente a lo que una determinada emisión *significa*, hay una cuestión ulterior distinta de ésta concerniente a cuál era la *fuerza*, por así llamarla, de la emisión. Puede que nos resulte totalmente claro lo que “Cierra la puerta” significa, pero no tengamos claro todavía en absoluto el punto ulterior concerniente a si en cuanto emitida en un momento determinado era una orden, un ruego o cosas por el estilo. Lo que necesitamos además de la vieja doctrina sobre los significados es una nueva doctrina sobre todas las posibles fuerzas de emisiones, y nuestra lista propuesta de verbos realizativos explícitos constituiría una gran ayuda para su descubrimiento; (...)”. (Austin 1991: 430).
- Hacer una aserción es realizar un acto locutivo cuyo producto (un enunciado) tiene un tipo de fuerza ilocutiva y no otro. Otros actos son: formular preguntas, dar órdenes, hacer promesas, amenazar, insultar, embaucar, etc., y hacer también aquellas cosas que se corresponden a un verbo performativo: bautizar, prometerse en matrimonio, sentenciar a un acusado, etc.



Tema 4. Los actos de habla

4.3. De la verdad de los enunciados al éxito de los actos

4.3.1 La fuerza ilocutiva

- La condición esencial de Searle establece, por lo general, la intención pertinente.
- Searle propone que al hablar pueden ejecutarse sólo cinco tipos básicos de acción, mediante cinco tipos de enunciados:
 - Representativos o asertivos: Comprometen al hablante con la verdad de la proposición expresada (afirmar, concluir, etc.)
 - Directivos: Intentos por parte del hablante de que el destinatario haga algo (pedir, preguntar, etc.)
 - Compromisivos o comisivos: Comprometen al hablante a una futura acción (prometer, amenazar, ofrecer, etc.)
 - Expresivos: Expresan un estado psicológico (agradecer, disculparse, felicitar, etc.)
 - Declarativos: Provocan cambios inmediatos en la situación institucional y suelen depender de instituciones extralingüísticas (excomulgar, declarar la guerra, etc.)



Tema 4. Los actos de habla

4.3. De la verdad de los enunciados al éxito de los actos

4.3.1 La fuerza ilocutiva

- La intención comunicativa según Grice: Las condiciones de fortuna de cada uno de los principales actos ilocucionarios pueden predecirse a partir de consideraciones generales de racionalidad y cooperación del tipo de las máximas de Grice.



Tema 4. Los actos de habla

4.3. De la verdad de los enunciados al éxito de los actos

4.3.2 Constatativo vs. realizativo

- Para Austin, algunas oraciones declarativas del lenguaje corriente, se emplean para hacer cosas, y no únicamente para decir cosas o describir situaciones: *Declaro la guerra a Zanzíbar; Doy mi palabra; Me opongo.*
A los enunciados que realizan estas oraciones los llamó *performativos*, en contraste con las declaraciones estrictas y otros enunciados similares, que llamó *constatativos*.
- Los performativos, a diferencia de los constatativos, no son verdaderos o falsos, sino que son o no afortunados. Condiciones de fortuna:
 - A. (i) Debe existir un procedimiento convencional que tenga un efecto convencional.
(ii) Las circunstancias y personas deben ser adecuadas, tal como se especifica en el procedimiento.
 - B. El procedimiento debe ejecutarse:
 - (i) correctamente, y
 - (ii) completamente
 - C. A menudo:
 - (i) las personas deben tener los pensamientos, sentimientos e intenciones necesarios, tal como se especifica en el procedimiento y,
 - (ii) si se especifica una conducta consecuente, entonces las partes pertinentes deben seguir la conducta.

Las violaciones de A y B son *desaciertos*; las violaciones de C, son *abusos*.



Tema 4. Los actos de habla

4.3. De la verdad de los enunciados al éxito de los actos

4.3.2 Constatativo vs. realizativo

- Cambio de punto de vista en Austin:
 - La mayoría de enunciados constatativos son una clase de enunciados performativos. Dicho de otra manera, hay una clase general de enunciados performativos que incluye a los performativos explícitos y a los implícitos.
 - Se pasa de la dicotomía performativo/constatativo a una teoría general de los actos ilocucionarios.
- Distinción entre enunciados performativos explícitos y primarios o implícitos. Los explícitos contienen una expresión que hace explícito el acto que se está realizando. Por ejemplo, contienen un verbo performativo en 1ª persona del presente de indicativo (*Te prometo que te pagaré*). Si el enunciado no contiene una expresión que hace explícito el acto, es un enunciado performativo primario (*Te pagaré*).



Tema 4. Los actos de habla

4.3. De la verdad de los enunciados al éxito de los actos

4.3.3 Locutivo, ilocutivo, perlocutivo

- Acto locutivo: Acto físico por el que se emite un enunciado, compuesto a su vez por tres actos:
 - Acto fonético: Acto de pronunciar ciertos sonidos
 - Acto fático: Acto de emitir palabras en una secuencia estructurada mediante reglas sintáctico-semánticas
 - Acto rético: Acto de emitir las secuencias gramaticales con un sentido determinado.
- Acto ilocutivo: Acto de llevar a cabo un acto (declaración, oferta, promesa, etc.) en virtud de la fuerza convencional que tiene asociado un cierto tipo de enunciado y que se añade al significado de lo dicho mediante el acto locutivo.
- Acto perlocutivo: Acto de producir ciertos efectos sobre el auditorio, que es dependiente de las circunstancias de emisión y no de convenciones.



Tema 4. Los actos de habla

4.3. De la verdad de los enunciados al éxito de los actos

4.3.3 Locutivo, ilocutivo, perlocutivo

- “Como expuse en la parte histórica, Austin presentaba una clasificación de los actos ilocucionales con una lista larga de ejemplos, y Searle, mediante la aplicación consecuente de sus cuatro tipos de reglas ha creado un instrumental que contribuye en gran manera a la investigación y clasificación de actos ilocutivos; sin embargo, para los análisis particulares queda un campo casi inabarcable”. (Schlieben-Lange 1987: 111).



Tema 4. Los actos de habla

4.4. Actos de habla indirectos

- Acto de habla directo: La fuerza ilocutiva se corresponde con el contenido proposicional y con las reglas de construcción gramatical de una modalidad enunciativa.
- Acto de habla indirecto: uso de modalidades oracionales que no realizan los actos ilocutivos con los que se los asocia a su forma lingüística.
- Institucionalización de procedimientos de inferencia: *¿Podrías hacerme este favor?, Me gustaría que hicieras eso,* etc. Relación convencional entre peticiones y construcciones interrogativas, o de expresión de un deseo.
- Ocultación de performativos en actos de habla indirectos (Calvo 1994: 195):
 - - Si quieres ir a Boston con él, haré que os lleven con un coche de la empresa [expresión condicional hecha oferta; más fuerte que la pregunta, puesto que adivina la contestación]
- Gracias, papá.
 - - Las tiendas están cerradas y no tengo corbata [aserto -> demanda; efecto cortés]
- Yo te prestaré una.
 - ¿No podrías dejar de pisarme? [pregunta que no requiere respuesta. Encierra el performativo directivo correspondiente, que se podría enunciar directamente como: *-Por favor, [te ruego que] deja de pisarme,* con fastidio manifiesto]
 - Sí, mujer, para GUAPA tú [con alargamiento de la *-u*; dicho como aserto que encierra una censura hacia la inmodestia de la interlocutora, que se aprovecha de su superioridad: *-Yo te digo que... -> Yo te censuro que...* Cuando se trata de una ironía fosilizada se suele decir: *¡Mira, qué guapo!*].



Tema 4. Los actos de habla

4.4. Actos de habla indirectos

- Los actos de habla indirectos suelen tener reflejos sintácticos asociados a su fuerza ilocutiva (véanse los ejemplos de Levinson con relación a las peticiones indirectas, en particular a la distribución oracional de *please*).
- Elementos convencionales del enunciado para la determinación de efectos perlocutivos: “El hecho que en el ejemplo clásico *Puedes pasarme la sal?* Pueda introducirse *por favor*, nos hace pensar que con el planteamiento de pregunta la intención del YO ejecutor es la de hacer un acto con el efecto ilocutivo de un requerimiento, persuadiendo al TÚ correspondiente, a partir de la asunción por su parte de la obligación de responder cortésmente”. (Escavy 2008: 236).



Tema 4. Los actos de habla

4.4. Actos de habla indirectos

- Estrategias para la expresión de la cortesía negativa: Sea convencionalmente indirecto, no asuma que el oyente puede o quiere hacer lo que usted le pide, aconseja, ordena, etc. P. ej.: *¡Trae el cenicero!/Se me va a caer la ceniza...*
- Cortesía encubierta: “Se produce un acto comunicativo encubierto si se realiza de tal manera que no es posible atribuirle sólo una intención comunicativa clara” (Brown y Levinson 1987). Estrategias de cortesía encubierta: Provocar implicaturas conversacionales mediante la violación de las máximas del Principio de Cooperación:
 - Violación de la máxima de pertinencia o relación: 1) Dé indicios (motivos o condiciones para hacer A); 2) De pistas asociativas; 3) Presuponga;
 - Violación de la máxima de cantidad: 1) Dé menos información de la necesaria; 2) Dé más información de la necesaria; 3) Use tautologías;
 - Violación de la máxima de calidad: 1) Use contradicciones; 2) Sea irónico; 3) Use metáforas; 4) Use preguntas retóricas;
 - Violación de la máxima de manera: 1) Sea ambiguo; 2) Sea vago; 3) Generalice; 4) Sea incompleto, use elipsis.



Tema 4. Los actos de habla

4.5. Macroactos

- Lineros Quintero, R. (1998). "El componente pragmático en el estudio lingüístico del discurso: Los actos de habla publicitarios". En *Perspectivas pragmáticas en Lingüística Aplicada*". Universidad de Zaragoza.
<http://www.contraclave.org/lengua/aesla98.PDF>
- Van Dijk, T.A. (1978). *La ciencia del texto*. Barcelona: Paidós.



T.4 Los actos de habla

BIBLIOGRAFÍA

- Austin (1962): *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona: Paidós. 1990.
- Austin (1961): "Emisiones realizativas". En Valdés Villanueva, L.M. (ed.) *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos y Universidad de Murcia. 1991.
- Calvo Pérez, J.: *Introducción a la Pragmática del español*. Madrid: Cátedra. 1994.
- Casalmiglia, H. y A. Tusón: *Las cosas del decir*. Barcelona: Ariel. 2004
- Escavy Zamora, R.: *Pragmática y subjetividad lingüística*. Murcia: Editum. 2008.
- Levinson, S. C. (1983): *Pragmática*. Barcelona: Teide. 1989.
- Lyons, J. (1995): *Semántica lingüística. Una introducción*. Barcelona: Paidós. 1997.
- Schlieben-Lange, B. (1975): *Pragmática lingüística*. Madrid: Gredos. 1987.
- Searle (1965): "¿Qué es un acto de habla?". En Valdés Villanueva, L.M. (ed.) *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos y Universidad de Murcia. 1991.
- Searle (1975): "Una taxonomía de los actos ilocucionarios". En Valdés Villanueva, L.M. (ed.) *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos y Universidad de Murcia. 1991.