

Las realizaciones lingüísticas y la comunicación

En nuestra sociedad el lenguaje se vislumbra como rasgo típico, preponderante, prominente. Desde siempre, la experiencia humana ha estado coronada por el lenguaje y nos hallamos tan familiarizados con él que nos resulta prácticamente imposible siquiera concebir la idea de una vida sin lenguaje.

Y es así que vivimos en un mundo de *palabras*: hablamos con nuestros amigos, compañeros, miembros de la familia, profesores, con la gente por la calle, por teléfono, y hasta «hablamos» o «chateamos» por Internet.

Pero la emisión de palabras no refiere tan sólo a un mero acto lingüístico sino que emerge claramente como un modo de acción o de actuación a través de la que podemos, por un lado expresar nuestros sentimientos, estados, pensamientos, ideas y por otro lado, influir, modificar y hasta incitar a la acción a nuestros interlocutores. Es así, que la producción de una emisión que conlleva una determinada intención por parte de una persona constituye una *realización lingüística* o *acto de habla*.

Una realización lingüística tiene, por regla general, la misión de contribuir a la *comunicación* y a la *interacción social*; y las acciones así realizadas son las que se llaman acciones-realizaciones lingüísticas o *actos de habla*.

La *pragmática* como ciencia se dedica al análisis de los actos de habla y, más en general, al análisis de las *funciones de los enunciados lingüísticos* y de sus características en los procesos de comunicación.

Por un lado, tanto la lingüística del texto como el análisis del discurso rehúsan aceptar la limitación de la lingüística de aplicarse tan sólo al estudio de la gramática de la oración. Y, por otro lado, el análisis conversacional acentúa la primacía de la dimensión social del estudio de la lengua. Añádase a este hecho la atención que presta la pragmática al significado en uso, más que al significado en abstracto. Así tuvo lugar la

desviación de la dirección de la investigación dentro de la lingüística de la «competencia» hacia la «realización» (*performance*).

De esta manera, poco a poco, se va clarificando la diferencia entre «gramática» y «pragmática». Esencialmente, se estipula que la *gramática*, o sea el sistema formal abstracto de la lengua, y la *pragmática*, o sea los principios que atañen al uso de la lengua, son dominios complementarios dentro de la lingüística. Se afirma entonces que no se puede entender la naturaleza del lenguaje sin estudiar ambos dominios tanto como la interacción que existe entre ellos.

Por otra parte, recordemos que mientras la *sintaxis* especifica en qué condiciones y según cuáles reglas los enunciados están «bien formados», y la *semántica* indica las condiciones para que los mismos sean «interpretables» —tanto en lo relativo al significado como a la referencia—, a la *pragmática* se le adjudica la tarea de ocuparse de las condiciones en que las manifestaciones lingüísticas son aceptables, apropiadas u oportunas. Estos tres supuestos son válidos para la situación comunicativa en la que se expresa el hablante. Ahora introduciremos una abstracción para el término *situación comunicativa*, refiriéndonos a ella con el concepto de *contexto*. Por lo tanto podemos concluir que la pragmática se ocupa de las condiciones y reglas para la idoneidad de los enunciados —o sea de los actos de habla— para un contexto determinado; en otras palabras, se ocupa de las relaciones entre texto y contexto.

Los elementos que se incluyen en este concepto de *contexto* son únicamente aquéllos que determinan sistemáticamente la aceptación (o no) de los enunciados; el logro (o fracaso) o la idoneidad (o falta de idoneidad) de los mismos; o sea los elementos que determinan sistemáticamente la estructura y la interpretación de los enunciados o textos expresados. La

pragmática se ocupa pues de la relación entre la estructura textual y los elementos de la situación comunicativa sistemáticamente ligados a ella y todos estos elementos juntos forman el contexto. Por ejemplo, el hecho de que el hablante sufra dolor de muelas o sea manco no pertenece al contexto, aunque caracterice su realización *ad hoc* de la lengua. Pero no existen, sin embargo, relaciones sistemáticas que se apoyen en reglas convencionales que sostengan que la propiedad de ser manco implique tal o cual tipo de construcción sintáctica o de interpretación semántica. Las características sistemáticas de los procesos comunicativos, según las analizan la sociología o la psicología, tampoco pertenecen al contexto (por ejemplo, clase social, formación escolar, coeficiente de inteligencia, rapidez de lectura o de comprensión, motivación, etcétera). Es necesario aclarar en este punto que, si bien todas estas circunstancias sí influyen en el proceso comunicativo, no se trata de reglas convencionales aplicables a toda la comunidad comunicativa sino más bien de variables personales que afectan al individuo en forma netamente particular. Se entiende que, después de todo, toda persona con una formación o una retentiva determinadas debe conocer y aplicar las mismas condiciones y reglas tanto cuando produce como cuando comprende los enunciados comprometidos en la situación comunicativa en cuestión. Si así no sucediera, el enunciado sería rechazado como no adecuado o no apropiado, de modo tal que la referida interacción fracasaría.

Lo que sí pertenece al contexto, además del enunciado en sí, son categorías tales como: hablante y oyente; la acción que éstos llevan a cabo al producir un enunciado —acto de habla— o bien al escucharlo; el sistema lingüístico que emplean y conocen; y muy especialmente aquello que conocen respecto del acto de habla, y lo que con él persiguen y proyectan; también pertenecen al contexto las actitudes mutuas de los participantes —por ejemplo, el tipo de relaciones sociales entre los roles; la actitud frente a los sistemas de normas, obligaciones y costumbres sociales—, dado que estos elementos determinan de manera sistemática y convencional la estructura y la interpretación

del enunciado, en el sentido de la aplicación de sus reglas.

La utilización de la lengua no se reduce únicamente a producir un enunciado, sino que es también la ejecución de determinada acción social. Por ejemplo, si el hablante manifiesta «Mañana te devolveré el dinero», no sólo ha expresado una oración correctamente formada e interpretable, vale decir una oración gramatical de la lengua española, sino que al mismo tiempo ha hecho algo que comporta ciertas implicaciones sociales: en este caso el hablante ha prometido algo.

Así destacaremos que numerosas acciones se llevan a cabo mediante la manifestación de una frase o de un texto, es decir con la lengua, con el sistema lingüístico, al producir un acto de habla.

Un acto de habla es pues lo que una persona hace con las palabras en una situación particular, o sea, «la emisión de un enunciado en un contexto dado para llevar a cabo los fines de la interacción comunicativa». Se pueden citar, como ejemplos de actos de habla, saludar, solicitar u ofrecer información, aseverar o enunciar, pedir y ofrecer disculpas, expresar nuestra indiferencia o nuestro agrado o desagrado o nuestros estados de ánimo; intimidar, prometer, y muchos otros más.

La teoría de los actos de habla, que se basa en la idea de que cada vez que se emite un enunciado se realizan al mismo tiempo acciones o «cosas» por medio de las palabras utilizadas, fue formulada en la década del 60 por el filósofo británico John Langshaw Austin y apareció publicada en su libro póstumo *How To Do Things With Words* (1962), traducido al español como *Cómo hacer cosas con palabras. Palabras y acciones* (Ediciones Piados, 1981).

Austin concluye que el hablante «puede» estar haciendo algo cuando está diciendo algo, y que además el hablante puede estar realizando diferentes actos al hablar. Su conclusión es que cualquier expresión:

- (1) significa «algo», sin importar qué (significa);
- (2) realiza una cierta acción específica, en otras palabras, «hace» algo, dado que toda emisión o

enunciado lleva una cierta *fuerza* específica. Y, como el mismo Austin dice:

Además de la cuestión, que ha sido muy estudiada en el pasado, respecto de lo que una cierta expresión *significa*, hay otra cuestión distinta de ésta, respecto de lo que es la *fuerza*, como dimos en llamar, de la expresión. Podemos estar muy seguros de lo que significa «cierra la puerta», pero sin embargo no tan seguros sobre ese punto más profundo de que dicha en un momento determinado sea una orden, un instar a hacerlo o cualquier otra cosa. Lo que necesitamos además de la vieja doctrina respecto de los significados es una nueva doctrina respecto de todas las *fuerzas* posibles de las expresiones.

Se necesita clarificar ahora de *qué maneras*, cuando se emite una oración, se puede decir que el hablante está llevando a cabo acciones. En este punto del dilema cuando Austin sugiere tres sentidos básicos según los cuales al decir algo el hablante está haciendo algo; y él dice que estas tres clases de actos que se realizan simultáneamente son:

- (a) el acto *locucionario*
- (b) el acto *ilocucionario*
- (c) el acto *perlocucionario*

(a) El *acto locucionario* es el acto de decir exacta y solamente algo en el sentido más completo de «decir», o sea de emitir, de usar la voz para producir palabras, frases y oraciones. Mediante este acto se emiten frases, palabras y oraciones de un sistema lexical (o sea de una lengua). Este acto no es comunicativo porque el hablante, cuando lo emite, no está dando ninguna información al no expresar ninguna clase de sentimientos o intenciones.

(b) El *acto ilocucionario* es el que se lleva a cabo al decir algo. Según Levinson consiste en «el hacer una aseveración, oferta, promesa, etc., al emitir una oración, en virtud de la *fuerza convencional asociada* con ella (o con su equivalente realizativa explícita)». Una oración «realizativa explícita» es la que no describe ni registra nada; tampoco es verdadera ni falsa; es una oración que se usa en cambio para hacer cosas, y el acto

mismo de expresar la oración constituye —es— en sí mismo la *realización de una acción*. Y es «explícita» en el caso en que el verbo que da el carácter particularmente representativo de la intención del hablante —el verbo «realizativo»— está manifiestamente expresado en la misma. Entre los verbos realizativos encontramos: aconsejar, preguntar, contestar, autorizar, implorar, legar, rogar, amonestar, transferir, excomulgar, informar, instruir, ordenar, dar la palabra, condenar, declarar, demandar, proponer, requerir, decir, sentenciar, contar, advertir, prometer, etc. Por otro lado, si el verbo realizativo no está concretamente expresado sino que está implícito en el enunciado, dicha oración realizativa se considera una «realizativa implícita».

El acto ilocucionario se identifica con la oración realizativa. Con bastante frecuencia, un acto de este tipo puede realizarse exitosamente con tan sólo emitir la oración realizativa —explícita o implícita— correspondiente con las creencias e intenciones correctas y en las circunstancias correctas. Además el hablante emite una oración *para causar algún efecto en el oyente*, lo que se logra con el simple reconocimiento por parte del oyente de las intenciones del hablante. Por lo tanto, *un acto comunicativo tendrá lugar al intentar el hablante provocar que el oyente piense o haga algo, y al reconocer el segundo que el hablante está tratando de provocar ese pensamiento o esa acción*. Aquí la *aprehensión o captación ilocucionaria* tiene una función sumamente importante, dado que un acto ilocucionario se realiza exitosamente sólo y exclusivamente cuando el hablante logra que sus intenciones le sean reconocidas. Austin, luego, se dedicó al estudio de los actos ilocucionarios. A menudo, el término «acto ilocucionario» es usado en lugar de «acto de habla». Ejemplos de actos ilocucionarios son: prometer, informar, declarar, preguntar, decir, amenazar, solicitar, sugerir, ordenar, proponer.

(c) El *acto perlocucionario* es el que tiene lugar como resultado de decir algo. S. C. Levinson lo define de la siguiente forma: «Un *acto perlocucionario* es el causar efectos en la audiencia mediante la emisión de una oración, siendo

tales efectos especiales de acuerdo con las circunstancias de la expresión».

Este acto no puede lograrse con sólo emitir una oración realizativa. Más aún, un acto perlocucionario parece comprender los efectos de los actos locucionario e ilocucionario sobre los pensamientos, sentimientos y acciones del oyente. Se puede representar este acto como un acto ilocucionario del hablante más los efectos causados por el mismo en el oyente. Entre los actos perlocucionarios encontramos: inspirar, impresionar, intimidar, persuadir, engañar, irritar. Mencionaremos ahora un ejemplo para distinguir estos tres aspectos:

Acto locucionario o locución: El hablante me dijo: «Llama a Pedro por teléfono» (*Phone Peter*), queriendo decir por «llamar por teléfono» tan sólo eso, o sea el hecho de «telefonar» y por la forma sustantiva «Pedro» tan sólo referirse a la persona «Pedro».

Acto ilocucionario o ilocución: El hablante me ordenó/exigió/aconsejó llamar por teléfono a Pedro.

Acto perlocucionario o perlocución: El hablante me persuadió de llamar a Pedro por teléfono.

Al hablar, el hablante realiza, entonces, tres «actos» simultáneamente, a los que se los trata por separado exclusivamente con fines analíticos. Cabe remarcar que, de estos tres actos, el *acto locucionario* tiene que ver con el significado y el *acto ilocucionario* tiene que ver con la *fuerza* que ha de reflejar la intención del hablante.

Según el lingüista Strawson, para el oyente no es suficiente dominar solamente el sistema lingüístico —la sintaxis y la semántica de la lengua— si quiere conocer el significado preciso y exacto de lo que se dice en una situación determinada, sino que le es necesario también conocer los constituyentes extratextuales. Por ejemplo, si un extraño escucha la siguiente oración en la cinta de un contestador automático: «Luis llegará aquí dentro de dos días», no sabrá a quién se está refiriendo con el sustantivo o nombre «Luis», como tampoco sabrá a qué lugar y a qué momento se hace referencia con la expresión «aquí dentro de dos días», dado que el significado es la combi-

nación o la confluencia, o más bien la amalgama de la información gramatical, lexical y de la extratextual. La función de un acto locucionario es transmitir desde el hablante y hacia el oyente este significado combinado. Sin embargo, todavía queda un sentido en el cual el oyente puede no haber entendido cómo se manifestó o se significó lo que se dijo: vale decir si la *fuerza ilocucionaria* de la locución «Luis llegará aquí dentro de dos días» fue la de una afirmación, la de una predicción, o la de una advertencia.

Si bien el acto ilocucionario es en primera instancia un acto comunicativo puesto de manifiesto a través del sistema lingüístico del que se vale para ser expresado, y por ende también un acto lingüístico, el acto perlocucionario es, en cambio, un acto no lingüístico, que tiene lugar a consecuencia de las fuerzas locucionaria e ilocucionaria. La *ilocución* cae bajo el estricto control del hablante, y está lograda cuando el hablante emite «ciertas» palabras, usando la oración realizativa —explícita o implícita— correcta en las circunstancias apropiadas para asegurarse de que ese acto se llevará a cabo con éxito.

Por otra parte, la *perlocución* es el efecto de lo emitido sobre el oyente y no está gobernado por ninguna convención, dado que se da por sentado que no hay reglas convencionales algunas que determinen la forma de «convencer» o de «disuadir» —por ejemplo— a alguien. También puede suceder que el hablante pretenda «aconsejar al oyente para disuadirlo de algo», y no obstante, puede lograr alentar, o más aún incitar al oyente a hacer aquello de lo que él deseaba disuadirlo.

Si bien Austin da mucha importancia a la intención del hablante, algunos analistas como Sacks sostienen que lo que realmente cuenta es la *fuerza ilocucionaria de una emisión*, dado que sólo este aspecto del acto es tenido en cuenta por el oyente y no la intención del hablante, dado que ni el analista ni el oyente ni nadie puede llegar a estar seguro de la intención íntima del hablante, puesto que ésta no es susceptible de análisis ni de medición. Sin embargo la interpretación del oyente se hace abiertamente clara o evidente en su propia respuesta, que a la vez

marca el progreso de la interacción. Según Austin, «la realización de un acto ilocucionario abarca o supone el asegurarse la captación o aprehensión, que es entonces captación o aprehensión intencionada».

Cuando el oyente interpreta mal una emisión, se entiende que el hablante no ha producido un acto ilocucionario satisfactorio. Más aún, cuando se trata de la producción de una realizativa primaria —aquella en la que el verbo realizativo se sobreentiende pero no se encuentra manifiestamente expresado—, sobrevienen situaciones de potencial ambigüedad, ya que puede interpretársela como expresión de más de una realizativa explícita. Estas instancias constituyen situaciones de una riqueza lingüística regularmente explotadas por los hablantes. Searle nos propone el siguiente ejemplo:

Supongamos que en una fiesta una de las esposas dice: «Es realmente tarde». Esta emisión puede ser: (1) una aseveración (de un hecho); 2) una objeción —intencionada o no— a su interlocutor, que acababa de enfatizar lo temprano que era; (3) para su esposo, puede ser una sugerencia, intencionada o no, e incluso (4) una exigencia que signifique: «Vámonos a casa», al mismo tiempo que (5) una advertencia; «por la mañana te sentirás agotado si no nos vamos».

Para Strawson, el hablante tiene más control de la fuerza ilocucionaria de su emisión que de la fuerza perlocucionaria de la misma, pues «en general un hombre puede hablar de su intención al llevar a cabo una acción con una autoridad que no puede poseer para predecir su resultado».

El medio de que se vale el hablante para hacer clara su intención es pues la oración realizativa explícita. Y cuando usa una realizativa implícita o primaria, lo hace porque confía en que algunos indicios que aparecen en el contexto presente o algunos indicios dados en contextos precedentes harán que su intención se manifieste con claridad; y si el hablante dudara de ello, puede agregar un «comentario con fuerza aclaratoria» (*force elucidating comment*), por ejemplo: «Esto es tan sólo una sugerencia...», o «Mi advertencia/consejo es que...»

La influyente sistematización del trabajo de

Austin fue llevada a cabo por Searle, a través de cuyos escritos la lingüística recibió quizás el impacto más grande e importante. Entre sus aportes más destacados cabe citar la noción de *acto proposicional*. Este acto se refiere al contenido lexical —el significado en cuanto léxico— de una emisión. Examinemos las siguientes oraciones y los actos llevados a cabo por las mismas oraciones:

- 1. María compró un auto nuevo. (*aseveración*)
- 2. ¿María compró un auto nuevo? (*pregunta*)
- 3. ¡María compró un auto nuevo! (*exclamación*)

Estos tres actos tienen que ver con el hecho de «el comprarse María un auto nuevo» y por lo tanto sus respectivos actos ilocucionarios comparten el mismo contenido proposicional —es decir, el significado—, ya que los tres refieren al mismo contenido lexical.

Si bien diferentes tipos de actos ilocucionarios pueden tener el mismo contenido proposicional, diferentes contenidos proposicionales pueden ser expresados por el mismo tipo de (cada) acto ilocucionario: el acto ilocucionario de aseverar o informar, por ejemplo, puede llegar a tener una gran variedad de contenidos proposicionales:

- 1. María compró un auto nuevo. (*aseveración*)
- 2. Pedro compró un auto nuevo. (*aseveración*)
- 3. Juan compró un auto nuevo. (*aseveración*)

En pocas palabras, Searle propone la existencia de un *acto proposicional* que «lleva», transmite o «acarrea» el contenido de una emisión, y que para expresar su propio contenido proposicional incluye otros dos tipos de actos:

- (a) el acto de *referir*, y
- (b) el acto de *denotar* o *predicar* una propiedad, una acción o tan sólo de caracterizar la persona o la cosa a la que el hablante se ha referido. Al decir «María compró un auto nuevo», el hablante informa el hecho de que María compró un auto nuevo y al mismo tiempo realiza los actos proposicionales de:
 - (a) referirse a María con el nombre «María», y

(b) caracterizar a su referente con el predicado «comprar un auto nuevo».

Es oportuno destacar que aquellas partes de la oración que no indican la fuerza ilocucionaria son entonces las que representan el acto proposicional. Así en cualquier emisión se distinguen dos partes diferentes, las que no aparecen necesariamente por separado:

- una proposición, que expresa su significado lexical, y
- un elemento, «aparato» o «figura» (*illocutionary force indicating device*, o I.F.I.D.) que indica la función y que se refiere a aquellos elementos que marcan la fuerza ilocucionaria. Entre ellos encontramos: el orden de las palabras, el acento, el contorno prosódico, la modalidad verbal y la serie de verbos realizativos antes mencionados.

Observemos las siguientes emisiones:

- (1) Carlitos toma la sopa.
- (2) ¿Toma Carlitos la sopa?
- (3) Carlitos, ¡toma la sopa!

Notamos inmediatamente que las tres refieren al hecho Carlitos-tomar-sopa, es decir, las tres expresan el mismo acto proposicional, pues sus referentes lexicales son idénticos. Las tres se refieren a Carlitos y las tres predicen o denotan que Carlitos toma la sopa. Sin embargo, las tres no son idénticamente iguales, ya que la fuerza ilocucionaria que las caracteriza individualmente permite al oyente captarlas y reconocerlas como tres acciones diferentes, pues tanto el orden de las palabras como el contorno prosódico de las mismas evidencian que la primera realiza o manifiesta una aseveración, la segunda una pregunta y la tercera una orden.

De esta manera, el hablante puede expresar diversas consideraciones que implican mucho más que la simple producción de una emisión, ya que en realidad lo que hace el hablante es modificar el estado de cosas del mundo y especialmente el estado de cosas de su interlocutor.

Ahora bien, para finalizar me interesaría saber si ustedes sienten que mis palabras y emisiones de hoy han modificado al menos en algo su estado de cosas, para así saber si los indicadores de la fuerza ilocucionaria de mis actos proposicionales de hoy han sido bien empleados para transmitir mis intenciones, y sobre todo para saber si la captación ilocucionaria de ustedes ha sido tan satisfactoria que ya provoca en ustedes un irrefrenable deseo de volver a encontrarnos para seguir ahondando en las, a veces, no muy claras aguas de la comunicación humana.