

ACTOS DE HABLA INDIRECTOS

John R. Searle

Universidad de California, Berkeley

LOS CASOS MÁS SIMPLES de significado son aquellos en los que el hablante emite una oración y quiere decir exacta y literalmente lo que dice. En tales casos el hablante intenta producir un cierto efecto ilocucionario en el oyente, e intenta producir este efecto llevando al oyente a reconocer su intención de producirlo, e intenta llevar al oyente a reconocer esta intención en virtud del conocimiento que tiene el oyente de las reglas que gobiernan la emisión de la oración. Pero notoriamente, no todas las clases de significado son así de simples: en indirectas, insinuaciones, lenguaje irónico y lenguaje metafórico —para mencionar un puñado de ejemplos— el significado de la emisión del hablante y el significado de la oración se separan de diferentes maneras. Una clase importante de tales casos es aquella en la que el hablante emite una oración, quiere decir lo que dice, pero también quiere decir algo más. Por ejemplo, un hablante puede emitir la oración *Necesito que lo hagas* para pedir al oyente que haga algo. Incidentalmente la oración se intenta como un enunciado, pero también se intenta primariamente como una petición, una petición hecha al hacer un enunciado. En tales casos una oración que contiene los indicadores de fuerza ilocucionaria para una clase de acto ilocucionario puede ser emitida para realizar, ADEMÁS, otro tipo de acto ilocucionario. Existen también casos en los que el hablante puede emitir una oración y querer decir lo que dice a la vez que intentar otra ilocución con un contenido proposicional diferente. Por ejemplo, un hablante puede emitir la oración *¿Puedes alcanzarme la sal?* e intentarla, no meramente como una pregunta, sino como una petición de que me pases la sal.

En tales casos es importante enfatizar que la emisión se intenta como una petición; esto es, el hablante intenta producir en el oyente el conocimiento de que se le ha hecho una petición, e intenta producir este conocimiento llevando al oyente a reconocer su intención de producirlo. Tales casos en los que la emisión tiene dos fuerzas ilocucionarias, deben distinguirse cuidadosamente de aquellos casos en los que, por ejemplo, el hablante dice al oyente que quiere que haga algo; entonces el oyente lo hace puesto que el hablante lo quiere, aunque no haya sido hecha, intentada o comprendida ninguna petición. Los casos que discutiremos son actos de habla indirectos, casos en los que un acto ilocucionario se realiza indirectamente al realizar otro.

El problema planteado por los actos de habla indirectos es el problema de cómo es posible que el hablante diga una cosa y la quiera decir, pero también quiera decir algo más. Y puesto que el significado consiste en parte en producir comprensión en el oyente, una gran parte de ese problema consiste en cómo es posible para el oyente comprender el acto de habla indirecto cuando la oración que oye y comprende significa algo más. El problema se hace más complicado por el hecho de que algunas oraciones parece que son casi convencionalmente usadas como peticiones indirectas. En oraciones como *¿Puedes alcanzar la sal?* o *Te agradecería que me soltases el pie* se requiere algún ingenio para imaginar una situación en la que sus emisiones no constituyesen una petición.

En Searle (1969; capítulo 3) he sugerido que muchas de estas emisiones podrían explicarse por el hecho de que las oraciones en cuestión tienen que ver con las condiciones de realización feliz de los actos de habla que realizan indirectamente al ser usadas —condiciones preparatorias, condiciones de contenido proposicional, y condiciones de sinceridad— y que su uso para realizar actos de habla indirectos consiste en indicar la satisfacción de una condición esencial por medio de aseverar o preguntar por una de las otras condiciones. Desde entonces se han propuesto una variedad de explicaciones que implican cosas tales como la hipostatización de ‘postulados conversacionales’ o estructuras profundas alter-

nativas. La respuesta sugerida originalmente en Searle (1969) me parece incompleta y quiero desarrollarla un poco más aquí. La hipótesis que quiero defender es simplemente esta: En los actos de habla indirectos el hablante comunica al oyente más de lo que efectivamente dice apoyándose en el substrato mutuo de información compartida, tanto lingüística como no lingüística, junto con los poderes generales de raciocinio e inferencia que posee el oyente. Más específicamente: el aparato necesario para explicar la parte indirecta de los actos de habla indirectos incluye una teoría de los actos de habla, ciertos principios generales de conversación cooperativa (algunos de los cuales han sido discutidos por Grice) * y el substrato de información factual mutuamente compartida del hablante y el oyente, juntamente con una capacidad por parte del oyente para llevar a cabo inferencias. No es necesario suponer la existencia de ningún postulado conversacional (ya sea adicionalmente a la teoría de los actos de habla o como parte de la teoría de los actos de habla) ni ninguna clase de fuerzas imperativas ocultas u otro tipo de ambigüedades. Veremos, sin embargo, que en algunos casos, la convención juega un papel sumamente peculiar.

Aparte de su interés para una teoría del significado y de los actos de habla, el problema de los actos de habla indirectos posee importancia filosófica por una razón adicional. En ética se ha supuesto comúnmente que *bueno, justo, debe* tienen un significado imperativo o de guía para la acción. Este punto de vista deriva del hecho de que las oraciones tales como *Debes hacerlo* se emiten a menudo para decir al oyente que haga algo. Pero del hecho de que tales oraciones puedan ser emitidas como directivos¹ no se sigue que *debe* tenga un significado imperativo más que del hecho de que

* Cfr. H. Paul Grice 'Logic and Conversation' en *Syntax and Semantics*, Peter Cole and Jerry L. Morgan (eds.), vol. 3 *Speech Acts*. Academic Press, Inc. 1975. pp. 41-59. (N. del T.)

¹ La clase de los actos ilocucionarios 'directivos' incluye los actos de ordenar, mandar, pedir, alegar, suplicar, rogar, dar instrucciones, prohibir, y otros. Véase Searle 'Una taxonomía de los actos ilocucionarios', *Teorema*, vol. VI/1, 1976.

Puedes alcanzarme la sal pueda ser usada como una petición de que me pases la sal se sigue que *poder* tenga un significado imperativo. Muchas confusiones de la filosofía moral reciente residen en la falta de comprensión de la naturaleza de tales actos de habla indirectos. El tópico tiene un interés adicional para los lingüistas a causa de sus consecuencias sintácticas, pero me ocuparé de ellas solo incidentalmente.

UNA MUESTRA

Comencemos considerando un caso típico del fenómeno general del acto de habla indirecto:

- (1) *Estudiante X: Vayamos al cine esta noche*
- (2) *Estudiante Y: Tengo que estudiar para un examen*

La emisión de (1) constituye una propuesta en virtud de su significado, en particular a causa del significado de *vayamos*. En general, las emisiones literales de oraciones de esta forma constituirán propuestas, como en:

- (3) *Vayamos a comer pizza esta noche*

o:

- (4) *Vayamos a patinar sobre hielo esta noche*

La emisión de (2) en el contexto que se acaba de dar consistiría normalmente un rechazo de la propuesta, pero no en virtud de su significado. En virtud de su significado es simplemente un enunciado sobre Y. Los enunciados de esta forma no constituyen, en general, rechazos de propuestas, incluso en los casos en que se hacen en respuesta a una propuesta. Así, si Y hubiese dicho:

- (5) *Tengo que comer palomitas esta noche*

o:

- (6) *Tengo que atarme los zapatos*

en un contexto normal, ninguna de estas emisiones constituiría un rechazo de la propuesta. La cuestión que se plantea es entonces: ¿Cómo sabe X que la emisión es un rechazo de la propuesta? y esta cuestión forma parte de la pregunta, ¿Cómo es posible para Y intentar o significar la emisión de (2) como un rechazo de la propuesta? Para describir este caso, introduzcamos alguna terminología. Digamos que el acto ilocucionario PRIMARIO realizado en la emisión de Y es el rechazo de la propuesta hecha por X, y que Y lo hace al realizar el acto ilocucionario SECUNDARIO de hacer un enunciado al efecto de que tiene que prepararse para un examen. Realiza el acto ilocucionario secundario al emitir una oración cuyo significado LITERAL es tal que su emisión literal constituye una realización de ese acto ilocucionario. Podemos, por lo tanto, decir además que el acto ilocucionario secundario es literal; el acto ilocucionario primario no es literal. Supóngase que sabemos cómo entiende X el acto ilocucionario secundario literal a partir de la emisión de la oración. La cuestión es: ¿Cómo entiende el acto ilocucionario primario no literal a partir de la comprensión del acto ilocucionario secundario literal? Y esta cuestión forma parte de la cuestión más amplia: ¿Cómo es posible que Y intente la ilocución primaria cuando solamente emite una oración que significa la ilocución secundaria, puesto que intentar la ilocución primaria es (en gran parte) producir en X la comprensión relevante?

Una breve reconstrucción de los pasos necesarios para derivar la ilocución primaria de la ilocución literal discurriría como sigue. (Desde luego, en la conversación normal nadie llevaría a cabo conscientemente los pasos incluidos en este razonamiento.)

PASO 1: *He hecho una propuesta a Y, y como respuesta él ha hecho un enunciado al efecto de que tiene que estudiar para un examen (hechos sobre la conversación).*

PASO 2: *Supongo que Y está cooperando en la conversación y que, por lo tanto, su observación intenta ser relevante (principios de cooperación conversacional).*

PASO 3: *Una respuesta relevante debe ser una respuesta de aceptación, rechazo, contrapropuesta, posterior discusión, etcétera (teoría de los actos de habla).*

PASO 4: *Pero su emisión literal no consistió en ninguna de esas respuestas, y de ese modo no era una respuesta relevante (inferencia a partir de los Pasos 1 y 3).*

PASO 5: *Por lo tanto, probablemente él significa más de lo que dice. Suponiendo que su observación es relevante, su objeto ilocucionario primario debe diferir del literal (inferencia a partir de los Pasos 2 y 4).²*

Este paso es crucial. A menos que un oyente tenga alguna estrategia inferencial para averiguar cuándo difieren los objetos ilocucionarios primarios de los objetos ilocucionarios literales, no tiene ninguna manera de comprender los actos ilocucionarios indirectos.

PASO 6: *Sé que estudiar para un examen ocupa normalmente un espacio de tiempo largo con relación a una sola noche, y sé que ir al cine ocupa un largo espacio de tiempo con relación a una sola noche (substrato de información factual).*

PASO 7: *Por lo tanto probablemente él no puede a la vez ir al cine y estudiar para un examen en una noche (inferencia a partir del Paso 6).*

PASO 8: *Una condición preparatoria para la aceptación de una propuesta o cualquier otro conmisivo, es la capacidad para realizar el acto predicado en la condición de contenido proposicional (teoría de los actos de habla).*

PASO 9: *Por lo tanto sé que él ha dicho algo que tiene la consecuencia de que él probablemente no puede consistentemente aceptar la propuesta (inferencia a partir de los Pasos 1, 7 y 8).*

² Para una explicación de la noción de 'objeto ilocucionario' y su relación con la fuerza ilocucionaria ver el artículo de Searle citado en la nota anterior.

PASO 10: *Por lo tanto su objeto ilocucionario primario es probablemente rechazar la propuesta (inferencia a partir de los Pasos 5 y 9).*

Puede parecer, en cierto modo, pedante plantear todo esto en 10 pasos; pero con todo, el ejemplo está aún insuficientemente descrito —no he discutido, por ejemplo, el papel de la suposición de sinceridad, o de las condiciones *ceteris paribus* que afectan a varios de los pasos. Obsérvese también que la conclusión es probabilística. Es y debe ser. Esto se debe a que la réplica no constituye necesariamente un rechazo de la propuesta. Podría haber continuado diciendo:

- (7) *Tengo que estudiar para un examen, pero vayamos al cine de todos modos.*
- (8) *Tengo que estudiar para un examen, pero lo haré cuando vengamos del cine.*

La estrategia inferencial consiste en, primero, establecer que el objeto ilocucionario primario difiere del literal y, segundo, en qué consiste el objeto ilocucionario primario.

La argumentación de este capítulo consistirá en que el aparato teórico usado para explicar este caso será suficiente para explicar el fenómeno general de los actos ilocucionarios indirectos. Ese aparato incluye el substrato mutuo de información, una teoría de los actos de habla, y ciertos principios generales de conversación. En particular, hemos explicado este caso sin tener que suponer que la oración (2) es ambigua o que es 'ambigua en el contexto' o que es necesario suponer la existencia de algunos 'postulados conversacionales' para explicar la comprensión por parte de X de la ilocución primaria de la emisión. La principal diferencia entre este caso y los casos que discutiremos es que todos los últimos tienen una generalidad de FORMA de la que este ejemplo carece. Señalaré esta generalidad usando caracteres en negrita para las características formales de la estructura superficial de las oraciones en cuestión. En el campo de los actos ilocucionarios indirectos, el área de los

directivos es la más manejable para estudiar dado que los requisitos de cortesía en la conversación ordinaria hacen normalmente violento el emitir oraciones de imperativo desnudas (por ejemplo: *Te ordeno que salgas de la habitación*), y por consiguiente tratamos de buscar medios indirectos para nuestros fines ilocucionarios (por ejemplo: *Me pregunto si te importaría salir de la habitación*). En los directivos la cortesía es la motivación principal para los actos de habla indirectos.

ALGUNAS ORACIONES USADAS 'CONVENCIONALMENTE' EN LA REALIZACIÓN DE DIRECTIVOS INDIRECTOS

Comencemos, pues, con una breve lista de algunas de las oraciones que podrían ser usadas para hacer peticiones indirectas y otros directivos tales como órdenes. En un nivel preteórico esas oraciones tenderían, naturalmente, a agruparse ellas mismas en ciertas categorías.³

GRUPO 1.: *Oraciones que conciernen a la capacidad de O para realizar A:*

- ¿Puedes alcanzarme la sal?*
- ¿Puedes pasarme la sal?*
- ¿Podrías estar un poco más callado?*
- Tú podrías estar un poco más callado*
- Puedes marchar ahora* (puede tratarse también de un permiso = *tienes permiso para marchar ahora*)
- ¿Eres capaz de alcanzar el libro que está encima del estante?*
- ¿Tienes cambio de veinte duros?*

GRUPO 2.: *Oraciones que conciernen al deseo o necesidad de H de que O haga A:*

- Quisiera que marchases ahora*
- Necesito que me hagas esto, Enrique*

³ En lo que sigue, uso las letras O, H y A como abreviaturas de 'oyente', 'hablante', y 'acto' o 'acción'.

*Me gustaría que me lo hicieras/
pudieses hacer
Te estaría muy reconocido si nos ayudases/
pudieses ayudar a salir
Preferiría que no hicieras más eso
Te estaría muy agradecido si me devolvieses el
dinero pronto
Espero que lo harás
Deseo que no lo hagas*

GRUPO 3: Oraciones que conciernen al hecho de que
O haga A:

*Los oficiales llevarán de aquí en adelante corbata
en la cena
¿Querrás dejar de producir ese tremendo alboroto?
¿Tendrías la bondad de soltar mi pie?
¿No detendrás ese ruido rápidamente?
¿No vas a comer tu cereal?*

GRUPO 4: Oraciones concernientes al deseo o buena vo-
luntad de O para hacer A:

*¿Estarías dispuesto a escribirme una carta de reco-
mendación?
¿Quieres alcanzarme ese martillo que está encima de
la mesa?
¿Te importaría no hacer tanto ruido?
¿Te convendría venir el miércoles?
¿Te causaría mucha (extorsión) pagarme el dinero
el próximo miércoles?*

GRUPO 5: Oraciones concernientes a las razones para
hacer A:

*Debes ser más educado con tu madre
Deberías marchar inmediatamente
¿Tienes que continuar insistiendo de ese modo?
¿Debes comer tantos spaghettis?
¿Deberías llevar la corbata de Juan?
Más vale que marches ahora
¿No vale más que marches ahora?*

¿Por qué no parar aquí?
¿Por qué no lo intentas una vez?
¿Por qué no estás callado?
Sería mejor para ti (para todos nosotros)
que salieses ahora de la habitación
Sería perjudicial que marchases ahora
Podría servir de ayuda que te callases
Sería mejor que me dieras el dinero ahora
Sería una buena idea que abandonases el pueblo
Todos nosotros estaríamos mejor si te callases un poco

Esta clase contiene también muchos ejemplos que no tienen generalidad de forma pero, obviamente, en un contexto apropiado, serían emitidos como peticiones indirectas, por ejemplo:

Me estás pisando
No puedo ver la pantalla mientras tengas ese sombrero puesto.

También a esta clase pertenecen, posiblemente:

¿Cuántas veces tengo que decirte (debo decirte) que no comas con los dedos?
Debo haberte dicho una docena de veces que no comas con la boca abierta
Si te dijese una vez más que te he dicho mil veces que no lleses el sombrero dentro de casa

GRUPO 6: 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.

¿Te molestaría excesivamente si te preguntase si podrías escribirme una carta de recomendación?
¿Sería demasiado sugerir que posiblemente podrías hacer un poco menos de ruido?
¿Podría pedirte que te quitases el sombrero?

Espero que no te molestará si te pregunto si podrías dejarnos solos
*Te estaría agradecido si pudieses hacer menos ruido.*⁴

Es esta una clase muy extensa, puesto que la mayoría de sus miembros se construyen al admitir ciertos elementos de las otras clases.

ALGUNOS HECHOS SUPUESTOS

Comencemos apuntando algunos hechos sobresalientes sobre las oraciones en cuestión. No todo el mundo estará de acuerdo en que lo que sigue son hechos; es más, muchas de las explicaciones disponibles consisten en negar uno o más de estos enunciados. Sin embargo, a un nivel intuitivo preteórico parecería que cada uno de los siguientes enunciados son observaciones correctas sobre las oraciones en cuestión, y creo que solamente abandonaríamos esas intuiciones ante contraargumentos muy serios. Argüiré eventualmente que puede darse una explicación que sea consistente con todos esos hechos.

HECHO 1: *Las oraciones en cuestión no tienen una fuerza imperativa como parte de su significado.* Este punto se niega algunas veces por parte de filósofos y lingüistas, pero la evidencia más poderosa de esto la constituye el hecho de que es posible conectar sin inconsistencia la emisión literal de una de esas formas con la negación de algún propósito imperativo, por ejemplo:

Me gustaría que me hicieses esto, Juan, pero no estoy pidiéndote que lo hagas ni rogándote que lo hagas, ni ordenándote que lo hagas, ni diciéndote que lo hagas. Juan, estoy diciéndote: ¿Por qué no comes judías? Pero al preguntártelo quiero que comprendas que no estoy diciéndote que comas judías; Quiero conocer tus razones para pensar que no debes comerlas.

⁴ Esta forma se incluye también en el Grupo 2.

HECHO 2: *Las oraciones en cuestión no fluctúan ambigüamente entre una fuerza ilocucionaria imperativa y una fuerza ilocucionaria no imperativa.* Pienso que esto es intuitivamente evidente, pero de cualquier modo una aplicación ordinaria de la navaja de Occam coloca el onus probandi sobre aquellos que desean afirmar que esas oraciones son ambiguas. No se deben multiplicar los significados más allá de lo necesario. Obsérvese, también, que esto no ayuda a decir que son 'ambiguas en el contexto'; todo lo que significa es que no se puede siempre decir a partir de lo que la oración significa lo que el hablante quiere decir mediante su emisión, y que esto no es suficiente para establecer la ambigüedad oracional.

HECHO 3: *A pesar de los Hechos 1 y 2 las oraciones en cuestión se usan de modo standard, ordinariamente, normalmente, —incluso, argüiré, convencionalmente— para emitir directivos.* Existe una relación sistemática entre éstas y las ilocuciones directivas en un sentido en el que no existe relación sistemática entre *Tengo que estudiar para un examen* y rechazar propuestas.

HECHO 4: *Las oraciones en cuestión no son, en el sentido ordinario, modismos.*⁵ Un ejemplo ordinario de modismo es *estirar la pata* en *Juan estiró la pata*. La evidencia más potente que conozco para afirmar que esas oraciones no son modismos consiste en que en su uso como directivos indirectos admiten respuestas literales que presuponen que se han emitido literalmente. Así una emisión de *¿Por qué no te estás callado, Enrique?* admite como respuesta una emisión de: *Bien, María, existen varias razones para no estarme callado. Primera...* Las ocurrencias de *would* y *could* en actos de habla indirectos constituyen posibles excepciones a esto que discutiré más adelante.

Una evidencia adicional de que no se trata de modismos la constituye el hecho de que mientras que una tra-

⁵ Con todo en esta línea de cosas existen algunos modismos; por ejemplo *Qué tal si* se usa en propuestas y peticiones: *¿Qué tal si vamos al cine esta noche?* *¿Qué tal si me das algo más de cerveza?*

ducción literal a otra lengua de *Juan estiró la pata* no daría lugar a una oración con el significado de 'Juan murió', las traducciones de las oraciones en cuestión darán lugar con frecuencia, aunque no siempre, a oraciones con el mismo acto ilocucionario potencial que los ejemplos castellanos. Así, por ejemplo, *Pourriez-vous m'aider?* y *Können Sie mir helfen?* pueden emitirse como peticiones indirectas en francés o en alemán. Discutiré más adelante el problema de por qué algunas oraciones se dejan traducir con fuerza ilocucionaria potencial equivalente y algunas no.

HECHO 5: *Decir que estas oraciones no son modismos no equivale a decir que no sean idiomáticas.* Todos los ejemplos dados son idiomáticos en castellano ordinario y —lo que es más problemático— se usan idiomáticamente como peticiones. En general los equivalentes no idiomáticos o sinónimos no tendrán el mismo acto ilocucionario potencial indirecto. Así *¿Quieres alcanzarme ese martillo que está encima de la mesa?* puede emitirse como una petición, pero *¿Es el caso que tú quieres actualmente alcanzarme ese martillo que está encima de la mesa?* tiene un carácter formal y ampuloso que la eliminaría en casi todos los contextos como candidato para una petición indirecta. Además *¿Eres capaz de alcanzarme ese martillo?*, aunque idiomática, no contiene la misma petición indirecta potencial que *¿Puedes alcanzarme ese martillo?* El que esas oraciones sean IDIOMÁTICAS y se USEN IDIOMÁTICAMENTE COMO DIRECTIVOS es crucial para su papel en los actos de habla indirectos. Apuntaré más cosas sobre las relaciones entre esos hechos más adelante.

HECHO 6: *Las oraciones en cuestión tienen emisiones literales en las que no son peticiones indirectas.* Así, *¿Puedes pasarme la sal?* puede emitirse como una simple pregunta sobre tus capacidades (a saber por un ortopeda que desease conocer los progresos médicos de tu brazo herido). *Deseo que te marches* puede emitirse simplemente como un enunciado sobre los deseos propios sin ningún intento directivo. Podría parecer, a primera vista que alguno de nuestros ejemplos no satisface esta condición; por ejemplo:

¿Por qué no parar aquí?
¿Por qué no te estás callado?

Pero con un poco de imaginación es fácil construir situaciones en las que emisiones de esa clase no serían directivos sino preguntas llanas. Supongamos que alguien ha dicho *No debemos parar aquí*. Entonces *¿Por qué no parar aquí?* sería una pregunta apropiada sin ser necesariamente también una sugerencia. Del mismo modo si alguien ha acabado de decir *Ciertamente aborrezco producir todo este alboroto*, una emisión de *(Bien, entonces) ¿Por qué no te estás callado?* sería una respuesta apropiada, sin ser también necesariamente una petición de que estés callado.

Es importante señalar que la entonación de esas oraciones cuando son emitidas como peticiones indirectas a menudo difiere de su entonación cuando se emiten solamente con su fuerza ilocucionaria literal y a menudo una característica de los directivos literales será su modelo de entonación.

HECHO 7: *En los casos en que estas oraciones se emiten como peticiones, conservan su significado literal y se emiten con y teniendo ese significado literal. He visto que se sostiene que las oraciones tienen diferentes significados 'en el contexto' cuando se emiten como peticiones, pero creo que esto es obviamente falso. La persona que dice Necesito que me hagas esto significa literalmente que necesita que se lo hagas. La cuestión estriba en que, como sucede siempre en el caso de los actos de habla indirectos, se quiere decir no solamente lo que se dice, sino también algo más. Lo que se añade en los casos indirectos no es algún significado de ORACIÓN adicional o diferente, sino un significado adicional del HABLANTE. La evidencia de que esas oraciones conservan sus significados literales cuando se emiten como peticiones indirectas reside en el hecho de que las respuestas que son apropiadas a sus emisiones literales son apropiadas a sus emisiones como actos de habla indirectos (como se ha apuntado en nuestra discusión del Hecho 4), por ejemplo:*

¿Puedes pasarme la sal?

Perdón, no, no puedo, está allá abajo al final de la mesa

Sí, puedo. (Aquí está)

HECHO 8: Como consecuencia del hecho 7, cuando una de esas oraciones se emite con el objeto ilocucionario primario de un directivo, el acto ilocucionario literal también se realiza. En cada uno de estos casos, el hablante emite un directivo AL hacer una pregunta o un enunciado. Una evidencia adicional para el Hecho 8 consiste en que un informe subsiguiente de la emisión puede dar cuenta verdaderamente del acto ilocucionario literal.

Así, por ejemplo, la emisión de *Quiero que te marches ahora* puede tener como informe una emisión de: *Me dijo que quería que me marchase, de modo que me marché.* O la emisión de *¿Puedes alcanzarme la sal?* puede tener como informe una emisión de *Me preguntó si podía alcanzarle la sal.* Del mismo modo, una emisión de *¿Podrías hacerme esto, Enrique?*, *¿Podrías hacerme esto a mí, a Carmela y a los niños?*, podría tener como informe una emisión de *Me preguntó si podría hacérselo a él, a Carmela y a los niños.*

Este punto se niega algunas veces. He visto que se sostiene que los actos ilocucionarios literales son siempre defectuosos o no son 'transmitidos' cuando la oración se usa para realizar un acto ilocucionario primario no literal. En lo que toca a nuestros ejemplos, las ilocuciones literales se transmiten siempre y son algunas veces, pero no en general, defectuosas. Por ejemplo, la emisión de un acto de habla indirecto como *¿Puedes alcanzarme la sal?* puede ser defectuosa en el sentido de que H puede conocer ya la respuesta. Pero incluso esta forma no es NECESARIAMENTE defectuosa. (Considérese, por ejemplo, *¿Puedes darme cambio de veinte duros?*) Incluso cuando la emisión literal es defectuosa, el acto de habla indirecto no depende del hecho de que sea defectuosa.

UNA EXPLICACIÓN EN TÉRMINOS DE LA TEORÍA DE LOS
ACTOS DE HABLA

La diferencia entre el ejemplo concerniente a la propuesta de ir al cine y todos los demás casos es que los restantes casos son sistemáticos. Lo que necesitamos hacer, pues, es describir un ejemplo de tal manera que muestre cómo el aparato usado en el primer ejemplo bastará para los otros casos y también explicará el carácter sistemático de los mismos.

Pienso que la teoría de los actos de habla nos capacita para proporcionar una explicación simple de cómo esas oraciones que tienen una fuerza ilocucionaria como parte de su significado, pueden usarse para realizar un acto con fuerza ilocucionaria diferente. Cada tipo de acto ilocucionario tiene un conjunto de condiciones que son necesarias para la realización con éxito y feliz del acto. Para ilustrar esto, presentaré las condiciones de dos tipos de actos dentro de los dos géneros, directivos y conmisivos (Searle, 1969: Capítulo 3).

	Directivo (Petición)	Conmisivo (Promesa)
Condición preparatoria	O es capaz de realizar A	H es capaz de realizar A O desea que H realice A
Condición de Sinceridad	H desea que O haga A	H se propone hacer A
Condición de contenido proposicional	H predica un acto futuro de O	H predica un acto futuro A de H
Condición esencial	Cuenta como un intento de H de llevar a O a hacer A	Cuenta como la asunción por H de una obligación de hacer A

Una comparación de la lista de las condiciones de felicidad en la clase directiva de los actos ilocucionarios y nuestra lista de tipos de oraciones usadas para realizar directivos indirectos muestra que los Grupos de tipos 1-6 pueden reducirse a tres tipos: aquellos que tienen que ver con las

condiciones de felicidad en la realización de un acto ilocucionario directivo, aquellos que tienen que ver con las razones para llevar a cabo el acto, y aquellos que incluyen un elemento en otro. Así, puesto que la capacidad de O para realizar A (Grupo 1) es una condición preparatoria, el deseo de H de que O realice A (Grupo 2) constituye la condición de sinceridad, y la predicación de A por parte de O (Grupo 3) es la condición de contenido proposicional, todos los Grupos 1-3 conciernen a las condiciones de felicidad de los actos ilocucionarios directivos. Puesto que desear hacer algo es una razón por excelencia para hacerlo, el Grupo 4 se asimila al Grupo 5, ya que ambos atañen a las razones para hacer A. El Grupo 6 es una clase especial solamente por cortesía, puesto que sus elementos o son verbos realizativos o están ya contenidos en las otras dos categorías de condiciones de felicidad y razones.

Ignorando por el momento los casos de inclusión, si echamos un vistazo a nuestras listas y nuestros conjuntos de condiciones, emergen naturalmente las generalizaciones siguientes:

GENERALIZACIÓN 1: *H puede hacer una petición indirecta (u otro directivo) preguntando si o enunciando que se da una condición preparatoria concerniente a la capacidad de O para hacer A.*

GENERALIZACIÓN 2: *H puede hacer un directivo indirecto preguntando si o enunciando que se da la condición de contenido proposicional.*

GENERALIZACIÓN 3: *H puede hacer un directivo indirecto enunciando que se da la condición de sinceridad, pero no preguntando si se da.*

GENERALIZACIÓN 4: *H puede hacer un directivo indirecto enunciando que o preguntando si existen buenas o decisivas razones para hacer A, excepto cuando la razón es que O desea o quiere, etc., hacer A, en cuyo caso puede solamente preguntar si O quiere, desea, etc., hacer A.*

La existencia de estas generalizaciones explica el carácter sistemático de la relación entre las oraciones de los Gru-

pos 1-6 y la clase directiva de actos ilocucionarios. Adviértase que se trata de generalizaciones y no de reglas. Las reglas de los actos de habla (o algunas de ellas) se enuncian en la serie de condiciones presentadas con anterioridad. Esto es, por ejemplo, una regla de la clase de actos de habla directivos consiste en que el directivo es defectuoso si el oyente no es capaz de realizar el acto, pero no es precisamente una regla de actos de habla o de conversación que se pueda realizar un directivo preguntando si se da la condición preparatoria. La tarea teórica es mostrar cómo esa generalización será una consecuencia de la regla, junto con otra determinada información, a saber, el substrato factual de información y los principios generales de conversación.

Nuestra próxima tarea es intentar describir un ejemplo de una petición indirecta con el mismo grado de pedantería al menos, que el que usamos en nuestra descripción del rechazo de una propuesta. Tomemos la clase de caso más simple: En la mesa, X dice a Y, *¿Puedes pasarme la sal?* para rogarle a Y que pase la sal. Ahora bien, ¿cómo sabe Y que X está pidiéndole que pase la sal en vez plantearle una pregunta sobre sus capacidades para pasar la sal? Obsérvese que no todo funcionará como una petición de que pase la sal. Así, si X ha dicho *La sal está compuesta de cloruro sódico* o *La sal se extrae en las montañas de Tatra*, sin establecer alguna precisión especial, es muy poco verosímil que Y tome alguna de esas emisiones como una petición de que pase la sal. Obsérvese además, que en una situación conversacional normal, Y no debe llevar a cabo ningún proceso consciente de inferencia para derivar la conclusión de que la emisión de *¿Puedes pasarme la sal?* constituye una petición de que pases la sal. Simplemente lo oye como una petición. Este hecho constituye quizá una de las principales razones por las que es tentador adoptar la falsa conclusión de que algunos de esos ejemplos deben tener una fuerza imperativa como parte de su significado, o que son 'ambiguos en el contexto', o alguna otra cosa semejante. Lo que necesitamos hacer es ofrecer una explicación que sea consistente con todos los Hechos 1-8 sin

cometer el error de hipostatizar fuerzas imperativas ocultas o postulados conversacionales. Una reconstrucción esquemática de los pasos necesarios para que Y derive la conclusión a partir de la emisión rezaría, brevemente, como sigue:

PASO 1: *Y me ha planteado una pregunta sobre si tengo la capacidad de pasar la sal (hecho sobre la conversación).*

PASO 2: *Supongo que está cooperando en la conversación y que por ello su emisión tiene alguna aspiración u objeto (principios de cooperación conversacional).*

PASO 3: *El marco conversacional no es tal que indique un interés teórico por mi capacidad de pasar la sal (substrato de información factual)*

PASO 4: *Además él conoce probablemente de antemano que la respuesta a la pregunta es sí (substrato de información factual). (Este paso facilita el movimiento al paso 5, pero no es esencial.)*

PASO 5: *Por lo tanto, su emisión no es probablemente una pregunta. Probablemente tiene algún objeto ilocucionario ulterior (Inferencia a partir de los pasos 1, 2, 3 y 4). ¿Cuál puede ser?*

PASO 6: *Una condición preparatoria para cualquier acto ilocucionario directivo es la capacidad de O de realizar el acto predicado en la condición de contenido proposicional (teoría de los actos de habla).*

PASO 7: *Por lo tanto, X me ha planteado una pregunta cuya respuesta afirmativa entrañaría que la condición preparatoria para pedirme que pase la sal se satisface (inferencia a partir de los pasos 1 y 6).*

PASO 8: *Ahora estamos comiendo, y la gente usa normalmente la sal al comer; la pasan, intentan que otros la pasen, etc. (substrato de información).*

PASO 9: *Por lo tanto él ha hecho referencia a la satisfacción de una condición preparatoria para una petición cuyas condiciones de obediencia constituyen muy probablemente lo que él quiere que lleve a cabo (inferencia a partir de los pasos 7 y 8).*

PASO 10: *Por lo tanto, en ausencia de cualquier otro objeto ilocucionario plausible, él está pidiéndome probablemente que le pase la sal (inferencia a partir de los pasos 5 y 9).*

La hipótesis que se avanza en este capítulo consiste en que todos los casos pueden analizarse del mismo modo. De acuerdo con este análisis, la razón por la que puedo pedirte que pases la sal diciéndote *¿Puedes pasar la sal?*, pero no diciendo *La sal está compuesta de cloruro sódico* ni *La sal se extrae de las montañas de Tatra* es que tu capacidad para pasar la sal es una condición preparatoria para pedirte que pases la sal de una manera en que las otras oraciones no están relacionadas con pedirte que pases la sal. Pero obviamente, esta respuesta no es suficiente por sí misma, puesto que no todas las preguntas sobre tus capacidades son peticiones. El oyente, por lo tanto, necesita alguna manera de informarse sobre cuándo la emisión es justamente una pregunta sobre sus capacidades y cuándo es una petición hecha, planteando una pregunta sobre sus capacidades. En este punto los principios generales de conversación (junto con el substrato de información factual) entran en juego.

Las dos características que son cruciales, o así estoy sugiriendo, son, primera, una estrategia para establecer la existencia de un objeto ilocucionario ulterior más allá del objeto ilocucionario contenido en el significado de la oración, y segunda, un recurso para informarse de cuál es el ulterior objeto ilocucionario. La primera se establece por los principios de conversación que operan sobre la información del oyente y del hablante, y la segunda se deriva de la teoría de los actos de habla junto con el substrato de información. Las generalizaciones han de explicarse por el hecho de que cada una de ellas registra una estrategia por medio de la cual el oyente puede informarse de cómo un objeto ilocucionario primario difiere de un objeto ilocucionario secundario.

La principal motivación —aunque no la única para usar estas formas indirectas es la cortesía. Obsérvese que, en el ejemplo que se acaba de dar, la forma *puedes* es cortés en

dos aspectos al menos. Primeramente, X no presume conocer nada sobre las capacidades de Y, como haría si emitiese una oración de imperativo; y en segundo lugar, la forma da —o al menos parece dar— a Y la opción de rehusar, puesto que una pregunta sí-no permite como posible respuesta *no*. De este modo, puede hacerse que el cumplimiento aparezca como un acto libre más que como la obediencia de una orden.⁶

ALGUNOS PROBLEMAS

Es importante enfatizar que no he demostrado en absoluto la tesis que se intenta sostener en este capítulo. Hasta aquí he sugerido solamente un modelo de análisis que es consistente con los hechos. Incluso suponiendo que pudiera mostrarse que este modelo de análisis tiene éxito en muchos más casos, permanecen aún diversos problemas:

PROBLEMA 1. El problema más importante del análisis anterior es éste: Si, como se ha argüido, los mecanismos por los cuales los actos de habla indirectos se intentan y se comprenden son perfectamente generales —teniendo que ver con la teoría de los actos de habla, los principios de conversación cooperativa, y el substrato común de información— y no están ligados a ninguna forma sintáctica particular, entonces por qué sucede que algunas formas sintácticas funcionan mejor que otras. ¿Por qué puedo pedirte que hagas algo diciendo *¿Puedes alcanzarme el libro que está encima de la mesa?*, pero no, o no muy fácilmente, diciendo *¿Es el caso que tú tienes la capacidad actualmente de alcanzarme el libro que está encima de la mesa?*

Incluso dentro de parejas tales como:

¿Quieres hacer A?
¿Deseas hacer A?

⁶ Estoy en deuda con Dorothea Frank por la discusión sobre este punto.

y

¿Puedes hacer A?
 ¿Eres capaz de hacer A?

existe claramente una diferencia en el acto ilocucionario potencial indirecto. Obsérvese, por ejemplo, que el primer miembro de cada par adopta más fácilmente que el segundo la expresión *por favor*. Dando por sentado que ninguno de esos pares son sinónimos exactos, y que todas las oraciones tienen algún uso como peticiones indirectas, es, sin embargo, esencial explicar las diferencias en su acto ilocucionario potencial indirecto. Brevemente, ¿cómo puede ser el caso que algunas oraciones no sean modismos imperativos y sin embargo funcionen como formas de peticiones idiomáticas?

La primera parte de la respuesta es esta: La teoría de los actos de habla y los principios de cooperación conversacional proporcionan, efectivamente, un armazón dentro del cual los actos ilocucionarios indirectos pueden intentarse y comprenderse. Con todo, dentro de este armazón ciertas formas tenderán a convertirse en formas establecidas convencionalmente como formas idiomáticas standard para actos de habla indirectos. Mientras que conservan sus significados literales, adquirirán usos convencionales, como, por ejemplo, formas de cortesía para peticiones.

Resulta incontrovertido, por ahora, que existe una distinción general que debe trazarse entre significado y uso, pero lo que es menos reconocido generalmente es que pueden existir convenciones de usanza que no sean convenciones de significado. Lo que estoy sugiriendo es que *puedes*, *podrías*, *quiero que tú*, y otras numerosas formas son medios convencionales de hacer peticiones (y en este sentido no es incorrecto decir que son modismos), pero al mismo tiempo no tienen un significado imperativo (y en ese sentido sería incorrecto decir que son modismos). La cortesía es la motivación más prominente para hacer peticiones de forma indirecta, y ciertas formas tienden naturalmente a convertirse en los medios corteses convencionales de hacer peticiones indirectas.

Si esta explicación es correcta, se habría alcanzado algún modo de explicar por qué existen diferencias en las formas indirectas de habla de un lenguaje a otro. Los mecanismos no son peculiares de este o aquel lenguaje, pero al mismo tiempo las formas standard de un lenguaje no mantendrán siempre su acto de habla potencial cuando se traducen de un lenguaje a otro. Así, *¿Puedes alcanzarme ese libro?* funcionará como una petición indirecta en inglés, pero su traducción al checo, *Můžete mi podat tu Knížku?* sonaría muy extraño si se emitiese en checo como una petición.

Una segunda parte de la respuesta es ésta: En orden a ser un candidato plausible a emisión como acto de habla indirecto, una oración debe ser, en primer lugar, idiomática. Es muy fácil imaginar circunstancias en las que *¿Puedes alcanzarme ese libro que está en lo alto del estante?* podría ser emitida como una petición. Pero es muy difícil imaginar casos en los que *¿Es el caso que tú tienes en este momento la capacidad de alcanzarme ese libro que está en lo alto del estante?* podría usarse similarmente. ¿Por qué?

Pienso que la explicación de este hecho puede derivar de otra máxima de conversación que tiene que ver con el hablar idiomáticamente. En general, si una persona no habla idiomáticamente el oyente supone que debe haber una razón especial para ello, y en consecuencia se dejan en suspenso varias suposiciones del habla normal. Entonces, si digo, arcaicamente, *¿Conoce vuesa merced a aquél que se hace llamar Richard Nixon?*, seguramente no responderías lo mismo que si estuvieses ante una emisión de *¿Conoces a Richard Nixon?*

Además de las máximas propuestas por Grice, parece existir una máxima adicional que podría expresarse como sigue: *Habla idiomáticamente a menos que exista alguna razón especial para no hacerlo.* Por esta razón, las suposiciones de la conversación normal sobre las cuales reposa la posibilidad de los actos de habla indirectos dependen, en gran parte, de los casos no idiomáticos.

La respuesta al problema consta, entonces, de dos partes. Para ser un candidato plausible a ser usada como acto de habla indirecto, una oración ha de ser idiomática. Pero

dentro de la clase de las oraciones idiomáticas, algunas formas tienden a reducirse a recursos convencionales para actos de habla indirectos. En el caso de los directivos, en los cuales la cortesía es la motivación principal de las formas indirectas, ciertas formas se usan convencionalmente como peticiones de cortesía. El qué clase de formas se seleccionen variará, con toda probabilidad, de un lenguaje a otro.

PROBLEMA 2. ¿Por qué existe una asimetría entre la condición de sinceridad y las otras tal que se puede realizar una petición indirecta solamente aseverando la satisfacción de una condición de sinceridad, no preguntando por ella, mientras que se pueden realizar directivos indirectos aseverando o preguntando por la satisfacción del contenido proposicional y de las condiciones preparatorias?

De este modo, una emisión de *Quiero que lo hagas* puede ser una petición, pero no una emisión de *¿Quiero que lo hagas?* El primer caso puede adoptar *por favor*, el segundo no puede. Una asimetría similar ocurre en el caso de razones: *¿Quiénes dejarnos solos?* puede ser una petición, pero no *Tú quieres dejarnos solos.* * De nuevo la primera puede adoptar *por favor*, la última no puede. ¿Cómo explicar estos hechos?

La respuesta creo que consiste en que resulta extraño preguntar a otras personas, en circunstancias normales, sobre la existencia de mis propios estados psicológicos elementales, y resulta extraño aseverar la existencia de estados psicológicos elementales de otras personas cuando nos dirigimos a ellas. Pues normalmente tú no estás nunca en una posición tan buena como yo para aseverar lo que deseo, creo, intento y así sucesivamente, y puesto que yo no estoy normalmente en una posición tan buena como tú para aseverar lo que desees, crees, y así sucesivamente, resulta, en general, extraño que te pregunte sobre mis estados o que te hable sobre los

* Como hace notar el prof. Searle en el original "Este punto no vale para el sentido etimológico primitivo de *Want* en el que significa 'necesitar'".

tuyos. Veremos brevemente que esta asimetría se extiende a la realización indirecta de otras clases de actos de habla.

PROBLEMA 3. Aunque este capítulo no pretende interesarse por formas sintácticas castellanas, algunas de las oraciones de nuestras listas tienen un interés lo suficientemente grande como para merecer un comentario. Incluso si resultase que esos casos peculiares fuesen realmente idomatismos imperativos, como *¿qué tal si...?* ** las líneas generales de mi argumentación no se alterarían; sucedería simplemente que algunos ejemplos de la clase de los actos de habla indirectos se pasarían a la clase de los modismos imperativos.

Una forma interesante es *por qué no más verbo*, como en *¿Por qué no parar aquí?* Esta forma, contrariamente a *¿Por qué no hacerlo tú?*, tiene muchas de las mismas restricciones sintácticas que las oraciones imperativas. Por ejemplo, requiere un verbo de voluntad. Así no se puede decir **¿Por qué no parecerte a tu abuela?* a menos que se crea que el que una persona pueda parecerse a alguien es una acción voluntaria, mientras que puede decirse *¿Por qué no imitar a tu abuela?* Además, al igual que las oraciones imperativas, esta forma requiere un reflexivo cuando adopta como complemento directo una segunda persona, por ejemplo, *¿Por qué no lavarte tú mismo?* ¿Prueban estos hechos que las formas *¿Por qué no...?* (y *¿por qué...?*) son imperativas en su significado? Pienso que no. En mi explicación, el modo en que funciona una emisión de *¿por qué no?* es éste: Al preguntar *¿Por qué no parar aquí?* como una sugerencia para parar aquí, H desafía a O a proporcionar razones para no hacer algo con la suposición tácita de que la ausencia de razones para no hacer algo es ella misma una razón para hacerlo, y la sugerencia para hacerlo se hace, por consiguiente, indirectamente de acuerdo con la generalización de que aludir a una razón para hacer algo es una manera de hacer un directivo indirecto para que se haga. Este análisis se apoya en diversos hechos. Primero, como ya hemos visto, esta forma puede tener una emisión literal en la que no se emite como una sugerencia; segundo, se puede

** En el original, *how about...?* (N. del T.)

responder a la sugerencia con una respuesta apropiada a la emisión literal, por ejemplo, *Bien, existen diversas razones para no parar aquí. Primera...* Y tercero, se puede hacer un informe de una emisión de una de esas oraciones, sin informar de ninguna fuerza ilocucionaria directiva, de la forma *Me preguntó por qué no deberíamos de parar allí*. Y la ocurrencia del *debe* práctico (no del *debe* teórico) es suficiente para explicar la exigencia de un verbo de voluntad.

Otros ejemplos problemáticos los proporcionan las ocurrencias de *would* y *could* * en los actos de habla indirectos. Considérense, por ejemplo, las emisiones de *Would you pass me the salt?* [¿Querías pasarme la sal?] y *Could you hand me that book?* [¿Podrías alcanzarme ese libro?]. No es fácil analizar esas formas y describir exactamente en qué difieren respecto al significado de *Will you pass me the salt?* [Quieres...?] y *Can you hand me that book?* [¿Puedes...?]. ¿Dónde, por ejemplo, hemos de encontrar la cláusula *if* [*si*], que, como se nos ha dicho a veces, se requiere para el uso subjuntivo de esas expresiones? Supóngase que tratamos la cláusula *if* [*si*] como *if I asked you to* [*si te lo pidiese*]. Entonces, *Would you pass me the salt?* [Querías pasarme...?] sería una abreviatura de *Would you pass me the salt if I asked you to?* [¿Me pasarías la sal si te lo pidiese?].

Existen al menos dos dificultades en este enfoque. En primer lugar no parece del todo plausible para *could*, puesto que tus capacidades y posibilidades no dependen de lo que te pido que hagas. Pero en segundo lugar es insatisfactorio incluso para *would*, puesto que *Would you pass me the salt if I asked you to?* no tiene el mismo acto ilocucionario potencial indirecto que *Would you pass me the salt?* Claramente ambas formas poseen usos como directivos indirectos, pero resulta igualmente claro que no son equivalentes. Ade-

* *Would* y *Could* son formas de pasado de los verbos auxiliares ingleses *Will* y *Can* que no tienen correspondencia exacta en castellano. En el propio inglés, como Searle señala más adelante, adoptan funciones diferentes de las auxiliares. Debido a la imposibilidad de traducir al castellano sus ocurrencias en estos párrafos he optado por introducir una traducción meramente orientativa, que irá entre corchetes. (N. del T.)

más los casos en los que *would* y *could* en sus formas interrogativas TIENEN un uso no indirecto parecen ser completamente diferentes de los casos que hemos estado considerando, por ejemplo, *Would you vote for a Democrat?* [¿Votarías por un demócrata?] o *Could you marry a Radical?* [¿Te casarías con un radical?]. Obsérvese, por ejemplo, que una respuesta apropiada a una emisión de este tipo podría ser *Under what conditions?* [¿Bajo qué condiciones?] o *It depends on the situation* [Depende de la situación]. Pero difícilmente se trataría de respuestas apropiadas a una emisión de *Would you pass me the salt?* en la escena usual de la mesa que hemos estado considerando.

Could parece analizable en términos de *would* y posibilidad o capacidad. Así, *Could you marry a radical?* significa algo parecido a *Would it be possible for you to marry a radical?* [¿Te sería posible...?]. *Would*, al igual que *will*, se analiza tradicionalmente como expresión de deseo o como auxiliar de futuro.

La dificultad de estas formas parece ser una instancia de la dificultad general sobre la naturaleza del subjuntivo y no indica necesariamente que exista algún significado imperativo. Si supusiéramos que *would* y *could* tienen un significado imperativo, entonces parece que estaríamos forzados a suponer que, además, tienen también un significado comisivo, puesto que emisiones de *Could I be of assistance?* [¿Podría ayudar?] y *Would you like some more wine?* [¿Quieres algo más de vino?] son ambas normalmente ofrecimientos. Encuentro que esta conclusión es poco plausible puesto que implica una innecesaria proliferación de significados. Viola la navaja de Occam respecto a los conceptos. Es más económico suponer que *could* y *would* son unívocos en *Could you pass the salt?*, *Could I be of assistance?* *Would you stop making that noise?* [¿Querías parar de hacer ese ruido?] y *Would you like some more wine?* Con todo, un análisis realmente satisfactorio de esas formas espera un análisis satisfactorio del subjuntivo. El análisis más plausible de las formas de petición indirectas es que la cláusula *if* [si] suprimida es la forma de cortesía *if you please* [si gustas] o *if you will* [si quieres].

EXTENSIÓN DEL ANÁLISIS

Quiero concluir este artículo mostrando que el enfoque general sugerido funcionará para otros tipos de actos de habla indirectos además de los directivos. Las condiciones de sinceridad proporcionan ejemplos obvios, citados a veces en la literatura. En general se puede realizar un acto ilocucionario aseverando (aunque no preguntando por) la condición de sinceridad de ese acto. Así, por ejemplo:

Pido disculpas por haberlo hecho (una disculpa).

Pienso/creo que está en la habitación de al lado (una aserción).

Me alegro mucho de que hayas vencido (felicitaciones).

Intentaré esforzarme más la próxima vez, entrenador (una promesa).

Estoy agradecido por tu ayuda (agradecimientos).

Creo, sin embargo, que los conmisivos son una mina más rica de ejemplos que los directivos, y un estudio de los ejemplos de oraciones usadas para realizar conmisivos indirectos (especialmente ofrecimientos y promesas) muestra con mucho los mismos modelos que encontramos en el estudio de los directivos. Consideremos las siguientes oraciones, alguna de las cuales puede emitirse para realizar un ofrecimiento indirecto (o, en algunos casos, una promesa).

I. Oraciones que conciernen a las condiciones preparatorias:

A. que H es capaz de realizar el acto:

¿Puedo ayudarte?

Puedo hacerte eso.

Podría conseguírtelo.

¿Podría ayudar?

B. que O desea que H realice el acto:

¿Querías alguna ayuda?

¿Quieres que me marche ahora, María?

¿No te gustaría que trajese algo más la próxima vez que venga?
¿Prefieres que venga el martes?

II. Oraciones concernientes a la condición de sinceridad:

Intento hacértelo.
Tengo el proyecto de reparártelo la próxima semana.

III. Oraciones concernientes a la condición de contenido proposicional:

Te lo haré.
Voy a dártelo la próxima vez que pares cerca.
¿Te daré el dinero ahora?

IV. Oraciones que conciernen al deseo o buena voluntad de H de hacer A:

Quisiera servir de ayuda si puedo.
Estaría dispuesto a hacerlo (si quieres)

V. Oraciones concernientes a (otras) razones para que H haga A:

Pienso que hice mejor en dejarte sólo
¿No sería mejor que te prestase alguna ayuda?
Necesitas mi ayuda, Carmela.

Nótese que la observación hecha anteriormente para los estados psicológicos elementales vale también para estos casos: Se puede realizar un acto ilocucionario indirecto aseverando, pero no preguntando por, los estados psicológicos propios; y se puede realizar un acto ilocucionario indirecto preguntando por, pero no aseverando, los estados psicológicos del oyente.

Así, una emisión de *¿Quieres que me marche?* puede ser un ofrecimiento para marcharme, pero no lo es *Quieres que me marche*. (Aunque puede serlo con la muletilla *Quieres que me marche, ¿no?*) Del mismo modo, *Quiero ayudarte*

puede admitirse como un ofrecimiento, pero no así *¿Quiero ayudarte?*

La clase de los conmisivos indirectos incluye también un extenso número de oraciones hipotéticas:

*Si deseas alguna información adicional, házmelo saber.
Si puedo servir de ayuda, lo haría muy gustosamente.
Si necesitas alguna ayuda, llámame a la oficina.*

En los casos hipotéticos, el antecedente concierne o a una de las condiciones preparatorias, o a la presencia de una razón para hacer A, como en *Si fuese mejor que viniera el miércoles, házmelo saber.*

Obsérvese también que, al igual que en el caso de las oraciones hipotéticas, existen casos indirectos iterativos. Así, por ejemplo, *Pienso que debería ayudarte* puede emitirse como un ofrecimiento indirecto efectuado por medio de una aserción indirecta. Estos ejemplos sugieren las siguientes generalizaciones adicionales:

GENERALIZACIÓN 5: *H puede hacer un conmisivo indirecto preguntando si o enunciando que se da la condición preparatoria concerniente a su capacidad de hacer A.*

GENERALIZACIÓN 6: *H puede hacer un conmisivo indirecto preguntando si, aunque no enunciando que, se da la condición preparatoria concerniente al deseo de O de que S haga A.*

GENERALIZACIÓN 7: *H puede hacer un conmisivo indirecto enunciando que, y en algunas formas preguntando si, se da la condición de contenido proposicional.*

GENERALIZACIÓN 8: *H puede hacer un conmisivo indirecto enunciando que, pero no preguntando si, se da la condición de sinceridad.*

GENERALIZACIÓN 9: *H puede hacer un conmisivo indirecto enunciando que o preguntando si existen buenas o decisivas razones para hacer A, excepto cuando la razón es que H desea o quiere hacer A, en cuyo caso solamente puede enunciar, pero no preguntar, si él desea hacer A.*

Me gustaría concluir enfatizando que mi enfoque no encaja con ninguno de los paradigmas explicativos usuales. El paradigma de los filósofos ha sido normalmente obtener un conjunto de condiciones lógicamente necesarias y suficientes para los fenómenos a explicar; el paradigma de los lingüistas ha consistido normalmente en obtener un conjunto de reglas estructurales que generen los fenómenos a explicar. No creo que uno de esos paradigmas sea apropiado para el presente problema. El problema me parece un tanto parecido a aquellos problemas de análisis epistemológico de la percepción en los que se intenta explicar cómo un perceptor reconoce un objeto sobre la base de un imput sensorial imperfecto. La cuestión, ¿Cómo sé que él me ha hecho una petición cuando solamente me ha planteado una pregunta sobre mis capacidades? puede parecerse a la cuestión, ¿Cómo sé que se trataba de un coche cuando todo lo que he percibido era un destello que pasaba delante de mí en la carretera? Si esto es así, la respuesta a nuestro problema no puede ser ni 'tengo un conjunto de axiomas a partir de los cuales puede deducirse que él hizo una petición' ni 'tengo un conjunto de reglas sintácticas que generan una estructura profunda imperativa para la oración que él ha emitido'.

AGRADECIMIENTOS

Estoy en deuda, por sus comentarios a las primeras versiones de este estudio, con Julian Boyd, Charles Fillmore, Dorothea Franck, Georgia Green, George Lakoff, Dagmar Searle y Alan Walworth.

REFERENCIAS

- SEARLE, J. R.: "Una Taxonomía de los Actos Ilocucionarios". Versión castellana de Luis Ml. Valdés Villanueva, en *Teorema*, vol. VI/1, 1976, pp. 43-77.
- SEARLE, J. R.: *Speech Acts*. New York y London. Cambridge University Press, 1969.

Versión castellana: LUIS ML. VALDÉS VILLANUEVA