

ANÁLISIS PRAGMÁTICO DE UN DIÁLOGO SEGÚN J. SEARLE

ALICIA GONZÁLEZ MANGAS
Universidad Complutense de Madrid

El diálogo objeto de análisis es el siguiente:

A- *¿Por qué no me acompañas esta tarde a por las entradas?* (sic)

B- *Entonces, X, ¿cuándo estudio física?* (sic)

El diálogo se produce después de haber decidido que ambos interlocutores quieren ir al teatro esa semana. Después de varias propuestas para decidir el día y también para ver cuándo pueden ir juntos a comprar las entradas para la obra, los interlocutores han finalizado su conversación con los dos enunciados expuestos arriba.

Los interlocutores son dos personas físicamente capacitadas para el acto de la comunicación. Además hablan la misma lengua, que es lengua materna de ambos (lo que Searle denomina como *input* y *output*). Por lo tanto el acto de comunicación, la producción en sí, se da sin problemas. Los dos interlocutores pertenecen al mismo nivel, no hay distinción social entre uno y otro. Son amigos desde hace tiempo. La amistad es otro factor, que hay que considerar, externo al acto. Produce un bienestar comunicativo donde la enunciación del acto estará condicionada a este estado de bienestar.

Éste es el diálogo que el presente artículo intentará analizar siguiendo las reglas de los actos de habla de J. Searle. Se tendrá que dejar paso a otra serie de disciplinas gramaticales como la sintaxis, que ayudará a la explicación de las estrategias escogidas por los interlocutores para emitir el acto de habla con una

forma específica, y para que éste corresponda a un acto ilocutivo concreto y / o varios actos ilocutivos.

Finalmente se concluirá el artículo con una síntesis de la estrategia general que se produce en este tipo de enunciados y por qué se escoge esta estrategia lingüística y no otra. La cortesía y la amistad serán los dos objetivos finales en esta conclusión.

I. ANÁLISIS DEL ENUNCIADO A DEL DIÁLOGO

Recordemos una vez más el diálogo:

A- *¿Por qué no me acompañas esta tarde a por las entradas?* (sic)

B- *Entonces, X, ¿cuándo estudio física?* (sic)

El enunciado A como acto locutivo no reviste demasiada importancia. Sin embargo vamos a analizarlo para ver si se cumplen las características que J. Searle le atribuye a todo acto locutivo. Todo acto locutivo no es, *per se*, comunicativo. Es producción como tal del acto de la comunicación. En A se emite una serie de sílabas, palabras que al ejecutarse como acto locutivo se realiza un acto ilocutivo inherente a ése. El enunciado A es por tanto un acto ilocutivo. Al denominar a A como acto ilocutivo se da en él el principio de expresabilidad, por el que todo puede ser dicho. Como todo puede ser dicho, hay subactos que están directamente relacionados a este principio de expresabilidad. En primer lugar el acto de enunciación, por el que se enuncian palabras; en segundo lugar los actos proposicionales, es decir, contenidos semánticos de la oración. En el enunciado A se dan estos dos actos. El acto de enunciación en cuanto que se enuncian palabras; y el acto proposicional en cuanto que tiene el contenido semántico siguiente: —*acompañar a (comprar) entradas de teatro*—. Sin embargo este acto proposicional no está expresado de forma tan clara en A.

I.1. Análisis del enunciado A como acto ilocutivo. Reglas constitutivas

Pasaremos ahora a analizar el enunciado A como acto ilocutivo y a asignarle las reglas que J. Searle aplica a todo acto ilocutivo. El enunciado A encierra en él al menos dos actos ilocutivos, cada uno expresado con distinta intensidad y con distintas reglas.

En principio consideramos A como acto ilocutivo PREGUNTAR. Su forma nos da una pista para considerarlo como tal. A es un enunciado interrogativo y supuestamente pregunta sobre algo. El acto de habla ilocutivo PREGUNTAR, según J. Searle, sigue una serie de normas para considerarlo directo, es decir, que se estén realizando sólo y exclusivamente sus normas, y no las de ningún otro acto de habla. Las normas de PREGUNTAR se exponen en la tabla 1. (v. T. 1)

Tabla 1. *Acto ilocutivo PREGUNTAR.* (J. Searle: 1980, pág. 75)

Regla preposicional	cualquier proposición o función proposicional.
Reglas preparatorias	H no sabe la respuesta, esto es, no sabe si la proposición es verdadera o, en el caso de la función proposicional, no conoce la información necesaria para completar la proposición con verdad. No es obvio ni para H ni para O que O ha de proporcionar la información en ese momento sin que se le pida. H desea esa información.
Regla de sinceridad	Ninguna
Regla esencial	Cuenta como un intento de obtener la información de O.
Comentario	Existen dos clases de preguntas: A) reales, H desea saber (encontrar) la respuesta. B) de examen, H desea saber si O sabe.

Éstas son las reglas que todo acto ilocutivo PREGUNTAR debe y tiene que seguir para considerarse directo. El enunciado A es una pregunta, al menos formalmente, y debería tener estas mismas reglas y así denominarlo como un acto ilocutivo PREGUNTAR directo. En la tabla 2 se exponen las reglas del enunciado A (v. T. 2)

Tabla 2. *Enunciado A como acto ilocutivo PREGUNTAR*

Regla proposicional	Se cumple. En el enunciado A se pregunta por algo.
Reglas preparatorias	- H supone la respuesta de O (respuesta negativa) - H no sólo pide una información que ha supuesto, sino que además concreta la información (supuestas razones de O)
Regla de sinceridad	- H expresa el deseo de que O haga X. - H expresa con A la petición de que O le acompañe a comprar las entradas.
Regla esencial	A se realiza como un intento de obtener una información de O: saber si O le va a acompañar; y además A se realiza como un intento de que B haga X (acompañarle a comprar las entradas)

El enunciado A no coincide en varias de las reglas determinadas por Searle en su análisis del acto ilocutivo de PREGUNTAR. Vemos ahora cuáles de esas reglas son distintas en el enunciado A:

1ª.- *Regla preparatoria.*

El H (hablante) < al enunciar A < no conoce la respuesta de O (oyente). Ha presupuesto la respuesta de O. Para el H tampoco es el fin principal el querer saber la respuesta de O. Realmente tampoco el H está preguntando por las causas que no permiten a O acompañar a H a comprar las entradas:

A.- *¿Por qué no me acompañas esta tarde a por las entradas de teatro?*

H < al formular el enunciado A de esta manera < ha descartado la falta de voluntad del O para hacer X, acompañarle a comprar las entradas. El proceso mental que en el H se ha desencadenado antes de emitir el enunciado A es el siguiente:

1º→ H espera una negativa por parte de O.

2º→ H recoge directamente las razones que explicarían esa negativa.

3º→ H crea así, astutamente, para O la posibilidad de decidir si quiere o no.

Esto evidentemente da cierto carácter polémico a la pregunta de H.

El carácter polémico del enunciado interrogativo A se centra en las tres primeras palabras: *¿por qué no...?*

En primer lugar pregunta por unas razones que H ha descifrado después de presuponer que O responderá negativamente; y en segundo lugar es una estructura ya convencional en las formas interrogativas para camuflar otro acto ilocutivo, normalmente el de la petición. Ejemplos:

C'.- *¡Cierre la ventana!*

C.-*¿Por qué no cierras la ventana?*

A'.- *Acompáñame a por las entradas*

A.- *¿Por qué no me acompañas a por las entradas...?*

En los ejemplos A y C se ve con claridad que no se está preguntando realmente por las causas que impiden que el O no cierre la ventana, sino que H pide de una forma más cortés, y por lo tanto convencionalmente aceptada por los interlocutores, que O cierre la ventana o que acompañe a H a comprar las entradas.

2^a.- *Regla de sinceridad.*

En el acto ilocutivo PREGUNTAR no existe ninguna regla de sinceridad. El estado psicológico, deseo de obtener respuesta, del H no es relevante para la formulación de este acto ilocutivo. Sin embargo en el enunciado A sí hay una regla de sinceridad que descifra la intención del H: H desea que O acompañe a H a comprar las entradas de teatro. H ha conseguido imprimir en el enunciado A su estado psicológico. Expresa así la intención de H para con O. Lo que realmente busca H es que O se dé por aludido y comprenda que la intención de H es que O acompañe a H a comprar las entradas.

La fuerza ilocutiva de PREGUNTAR no corresponde en el enunciado A con la regla de sinceridad de este mismo acto, ya que se ha ampliado para mostrar la fuerza ilocutiva de otro acto de habla.

La fuerza ilocutiva de PREGUNTAR es el querer saber, y la regla de sinceridad es el deseo de obtener respuesta; que el O le conteste (efecto en el O). Pasemos ahora a ver qué sucede en el enunciado A. En el enunciado A la fuerza ilocutiva es querer saber unas razones que supuestamente impiden que O vaya con H, y la regla de sinceridad es el deseo de H de que O acompañe a H. En el enunciado A se manifiesta la fuerza ilocutiva de PREGUNTAR, pero no toma la regla de sinceridad de éste, sino que en el enunciado A esta regla de sinceridad ha

manifestado otro deseo del H más concreto que el querer saber. El H al formular A quiere saber una respuesta y además quiere que O le acompañe a comprar las entradas del teatro. Vemos que el enunciado A se acerca también a la regla de sinceridad de otro acto ilocutivo, PEDIR (v. T 3)

Tabla 3. Enunciado A como acto ilocutivo PREGUNTAR y PEDIR

REGLAS	PREGUNTAR	PEDIR	ENUNCIADO A
Regla proposicional	Cualquier proposición o función proposicional	Acto futuro de O	H pregunta por X, siendo un acto futuro de O.
Reglas preparatorias	<ul style="list-style-type: none"> - H no sabe la respuesta. - No es obvio ni para H ni para O que O ha de proporcionar la información en ese momento. H desea la información. 	<ul style="list-style-type: none"> - O no es capaz de hacer X. - No es obvio ni para O que O vaya a hacer X de manera espontánea. 	<ul style="list-style-type: none"> - H no sabe la respuesta de O - O sí es capaz de hacer X, pero - No es obvio ni para H ni para O que O vaya a hacer X (acompañarle a comprar las entradas) de manera espontánea.
Regla de sinceridad	Ninguna	H desea que O haga X.	H desea que O le acompañe a comprar las entradas.
Regla esencial	Cuenta como un intento de obtener esa información de O	Cuenta como un intento de H para que O haga X.	<ul style="list-style-type: none"> - Cuenta como un intento de obtener una información de O con respecto a X. - Cuenta como un intento de H para que O le acompañe a comprar las entradas (X)

El H ha formulado así lo que quiere (estado psicológico): pide que O le acompañe a comprar las entradas. ¿Cómo ha formulado su petición? Bajo la forma de interrogación, fórmula cada vez más establecida socialmente para expresar la petición en ciertos contextos o situaciones ilocutivas.

3ª.- Regla esencial

La regla esencial del enunciado A también se ve afectada por todo lo anterior. Esta regla no aparece sólo en el enunciado A como un intento de obtener una información (presupuesta por H) sino que también aparece como un intento por parte de H de que O le acompañe a comprar las entradas. Es, por tanto, en las reglas de sinceridad y esencial donde H se acerca todavía más a una proposición de petición. La estructura del enunciado A queda establecida así:

A	
PREGUNTAR (forma de A)	PEDIR (contenido de A)
+ directo positivo + fuerte <u>±</u> regla de sinceridad	- directo positivo - fuerte + regla de sinceridad

La subestructura del enunciado A es:

1.- H quiere PEDIR a O: *Acompáñame a por las entradas (sic)*

1.1- H elimina esta formulación al ser demasiado fuerte para O y por lo tanto menos cortés

2.- H quiere PREGUNTAR a O: *¿Me acompañas a por las entradas? (sic)*

2.1.- H descarta esta opción porque es una estructura abierta donde no se manifiesta su intención. El O puede contestar SI o NO, respuesta a la fuerza ilocutiva del acto de habla PREGUNTAR y no de PEDIR.

3.- H supone que la contestación de O es negativa.

4.- H supone que O tiene razones para contestar negativamente

5.- H formula el enunciado A de la forma que él considera más correcta para manifestar su intención y lo que espera de O:

A- *¿Por qué no me acompañas esta tarde a por las entradas? (sic)*

La formulación 5 es la correcta para H porque:

- O no se siente obligado a (acompañar a comprar las entradas de teatro esa tarde)

- expresa la petición de H de forma cortés

- hace partícipe al O de la petición, pudiendo contestar afirmativa o negativamente sin ser grosero y dejando que H suponga que existen razones en el caso de una contestación negativa.

Ahora pasaremos a acercar el enunciado A a las normas que rigen otro de los actos ilocutivos aquí mencionados, PEDIR (v. T. 3, pág. 5)

En la tabla 3 se puede apreciar cómo el enunciado A participa de las reglas de uno y otro acto ilocutivo. La definición definitiva del enunciado A es la siguiente: acto ilocutivo indirecto de PEDIR, bajo una formulación interrogativa sujeta a reglas convencionales de una determinada sociedad.

El H ha producido un acto indirecto, al formular A. ¿Cuál es el mecanismo que en el O se activa para identificar ese acto indirecto bajo una forma interrogativa? El O ha descifrado algo al oír A. Este «algo» es una petición. El O identifica la interrogación no como tal, sino como petición. La fórmula interrogativa con contenido de petición tiene que estar socialmente aceptada para que el H como el O la identifiquen. Se trata, como denomina J. Searle, de una fórmula sujeta a las reglas normativas. Pero ¿por qué se acepta esta forma de interrogación como forma de expresión de una petición en el español de hoy? Por dos razones principalmente:

- 1ª.- *Por razones de etimología semántica.* En español actual existen dos términos verbales para designar estos dos contenidos semánticos, preguntar y pedir. Según el DRALE la voz *preguntar* es *demandar, interrogar o hacer preguntas a uno (...)*. La hace sinónimo de *demandar*. Según este mismo diccionario, la voz *demandar* se define como *pedir, rogar* en una primera acepción y en un segundo significado *preguntar*. Ambos términos están estrechamente relacionados en cuanto a su significado. En las lenguas romances actuales como el francés, se usa la misma palabra para estos dos contenidos semánticos: *demander*, por lo que se puede llegar a deducir que son contenidos semánticos muy cercanos. El español actual los ha alejado al crear para cada uno un término verbal específico. Sólo por causas sociales éstos se neutralizan *unilateralmente* en la forma interrogativa, es decir, mientras que la petición puede expresarse como tal o bien con forma interrogativa, la pregunta sólo puede hacerlo bajo la forma interrogativa y no bajo la forma de la petición

Los hablantes nativos de español actual identifican este mecanismo. Perciben perfectamente cuándo se produce este fenómeno al emitir una interrogativa, es decir, si se trata de una *interrogativa original* o de un *disfraz* para la petición:

CONTENIDO SEMÁNTICO	FORMA
Petición	- Petición - Pregunta
Pregunta	- Pregunta

-2ª.- *Por normas sociales, cortesía.*

La cortesía es una demostración o acto con que se manifiesta la atención, respeto o afecto que tiene una persona a otra (DRALE) Es una norma que nace en cuanto el ser humano tiene que relacionarse con otros en la estructura social. Esta relación entre personas se establece por grados sociales, y estos grados a su vez marcan las normas específicas de cada relación.

Recordando lo que se expuso en la introducción de este trabajo, el H y el O son amigos desde hace tiempo. Las normas de cortesía entre ellos se determinan por la condición amistosa de los interlocutores. La elección de H entre petición o «pregunta-petición» (P-p) está condicionada a la relación con el O. La formulación de la proposición A como petición adquiere matices de compromiso, es decir, tener que aceptar la petición, para el O: *Te pido que me acompañes a por las entradas del teatro (sic)*. Una respuesta negativa sería una descortesía por su parte. Seguramente por ello H rechaza esta formulación. Sin embargo en la forma del enunciado A como P-p, el carácter de la proposición se apacigua, y el H consigue una petición cortés para el O. ¿Por qué es cortés realizar una petición bajo la fórmula de la pregunta? En primer lugar porque la entonación de una interrogativa es más flexible y agradable al oído del O que el de una petición; y en segundo lugar, y quizá más importante, porque se aprovecha de la interrogación, como fórmula, para que el O tenga más libertad al manifestar su deseo frente a tal petición. El O, al oír esta formulación de la petición, puede eludir aquello que él ha descifrado como petición en el enunciado A. En la P-p (pregunta-petición) existen varias posibilidades de respuesta, ya que el propio H, al escoger esta fórmula, hace partícipe al O y le da la posibilidad de contestar a la P-p.

No es de extrañar que el O no se sienta mal por contestar con una respuesta negativa a la petición de la proposición A. El O sería descortés con el H si

contesta un NO a una petición formulada como petición, ya que se habría creado una situación comprometida para el O. Sin embargo el O no aparecería descortés a los ojos de su interlocutor si responde negativamente a la P-p porque se ampara en la fórmula de interrogación para contestar. Realmente el O está contestando a la pregunta del H que supone una petición, y no está contestando directamente a la petición que subyace a la pregunta.

Además la cortesía en el enunciado A también está determinada por la estructura sintáctica *¿por qué no...?*. En el español actual esta estructura se utiliza cada vez más en el nivel coloquial de la lengua sin llegar a estereotiparse en su uso, y llega, en contextos específicos, a ser una fórmula fija de las P-p como estructura de cortesía. Ejemplos:

- *¿Por qué no cierras la puerta?* (sic)

Z pide a X que X cierre la puerta.

- *¿Por qué no subes conmigo a casa?* (sic)

X pide a Y que Y suba con X a su casa.

El uso frecuente de esta estructura comienza antes en el nivel oral que en el escrito, ya que es la lengua oral la que está más determinada por un contexto extralingüístico que la escrita. Pasarán varios años hasta que este fenómeno pueda reflejarse en la lengua escrita sin confusiones pragmáticas. En el diálogo objeto de análisis de este trabajo se ha manifestado este proceso.

Después de vistos todos estos puntos se concluye que en el enunciado interrogativo A tenemos varias marcas para determinar que se trata de una fórmula cortés de realizar una petición.

II. ANÁLISIS DEL ENUNCIADO B DEL DIÁLOGO

Recordemos una vez más el diálogo:

A.- *¿Por qué no me acompañas esta tarde a por la entradas del teatro?* (sic)

B. - *Entonces, X, ¿cuándo estudio física?* (sic)

En el análisis del enunciado A se ha llegado a la conclusión de que dicho enunciado es una petición por parte del H en forma de interrogación, es decir, un acto de habla indirecto. Comenzaremos ahora el análisis de B. Al igual que A, el enunciado B es un acto locutivo, es decir, no es *per se* comunicativo. Ya sabemos que inherente al acto locutivo se suele producir un acto ilocutivo. Si sucede este

proceso, la comunicación se da entre los interlocutores y el producto de tal comunicación es el enunciado B. Las condiciones del diálogo son y siguen siendo las mismas que cuando se analizó A. Seguiremos el mismo esquema para el análisis de B que el utilizado con A.

El enunciado B es un acto verbal, y por tanto comunicativo, ya que todo acto comunicativo incluye actos lingüísticos (*Speech acts*. J. Searle. Cap. I. pág. 26. Edición española). Los sonidos que dan forma a B son identificados por el O como palabras, que a su vez forman una estructura sintáctica reconocible tanto para el H como para el O. Se ha realizado a través del enunciado B un acto ilocutivo, por lo que en él se da el principio de expresabilidad. Este principio de expresabilidad, recordemos, se ayuda de dos actos: el acto de enunciación, enunciar palabras, y el acto proposicional por el que se dota de un contenido semántico al enunciado. El contenido semántico que encierran las palabras del enunciado B es: *no acompañar a comprar entradas, estudiar física*.

El H que ha emitido el enunciado B (a partir de ahora le denominaremos H') ha percibido la estrategia puesta en marcha por el H del enunciado A. H' podría haber contestado con una simple afirmación o negación a la P-p del H. Sin embargo ha contestado con una estructura compleja: *Entonces, X, ¿cuándo estudio física?* El contenido proposicional, recordemos semántico, de B es el siguiente: *No acompañar a comprar entradas, estudiar física*. Pero no está tan claramente expresado en el enunciado B.

II.1. Análisis del enunciado B como acto ilocutivo. Reglas constitutivas

Pasemos ahora a analizar el enunciado B como acto ilocutivo y definiremos sus reglas constitutivas. ¿Cuántos actos ilocutivos se producen en B? Al menos dos: PREGUNTAR y ENUNCIAR.

II.1.1. ENUNCIADO B COMO ACTO ILOCUTIVO PREGUNTAR

Las reglas del acto ilocutivo que John Searle asigna a PREGUNTAR son la base para ver si el enunciado B falla o no en algunas de esas reglas, al considerarlo como dicho acto ilocutivo (v. Tabla 4).

Tabla 4. *Enunciado B como acto ilocutivo PREGUNTAR*

REGLAS	PREGUNTAR	ENUNCIADO B
Regla proposicional	Cualquier proposición o función proposicional.	Se cumple. Se pregunta sobre algo.
Reglas preparatorias	<ul style="list-style-type: none"> - H no sabe la respuesta, esto es, no sabe si la proposición es verdadera o, en el caso de función proposicional, no conoce la información necesaria para completar la proposición con verdad. - No es obvio ni para H ni para O que O ha de proporcionar la información en ese momento sin que se la pida. H desea esa información. 	<ul style="list-style-type: none"> - H conoce perfectamente la respuesta, sabe que la proposición es verdadera (estudiar física). Conoce por lo tanto la información necesaria para completar la proposición con verdad. - Es obvio para H que O no ha de proporcionar la información (¿cuándo?) en ese momento ni en ningún otro. H no desea saber esa información de O.
Regla de sinceridad	Ninguna.	<ul style="list-style-type: none"> - H desea que O sepa X (respuesta negativa + estudiar física) - H expresa con el enunciado B su deseo de no hacer Z (petición del enunciado A)
Regla de sinceridad	- Cuenta como un intento de obtener la información de O.	- Cuenta como un intento de informar sobre X.

El enunciado B no coincide en varias de las reglas con el acto ilocutivo directo PREGUNTAR. Veamos en cuáles:

1°.- *Reglas preparatorias.*

H' al enunciar B conoce la respuesta del O. Conoce la respuesta negativa a la petición formulada en el enunciado A, porque el oyente a quien dirige esa pregunta no es su interlocutor (O') sino el propio H' que enuncia B.

B.- *Entonces, X, ¿cuándo estudio física?*

El verbo de la pregunta aparece conjugado en primera persona del singular

de presente de indicativo, y no en segunda persona del singular que sería lo esperable si esa pregunta se dirigiese al O' como acto ilocutivo directo de PREGUNTAR. Atendiendo a la persona de la forma verbal, la pregunta se podría definir como retórica. Sin embargo hay razones para no aceptar esta hipótesis:

- El uso del vocativo, (X, en el diálogo) anterior a la forma interrogativa, nos indica que el contenido semántico del enunciado va dirigido a un O' distinto del H', aunque la fórmula elegida para dicho enunciado pueda ser ambigua, al reunir en un mismo enunciado y en relación sintagmática un vocativo y una forma verbal en primera persona del singular (X, *estudio*)

- La estructura sintáctica completa del enunciado B usada por el H' no se dirige al propio H'. Un hablante de español no interpreta esta construcción como pregunta retórica.

Al conocer H' la «respuesta» a su pregunta, el H' sabe que la proposición es verdadera. El contenido proposicional sobre el que supuestamente se interroga es: *estudiar física*. Proposición entonces verdadera en cuanto que es el propio H' quien se dirige la pregunta, pero no el contenido semántico de ella. Es una información necesaria que él da a su interlocutor en forma interrogativa.

La segunda regla preparatoria está ligada estrechamente a lo explicado hasta ahora. Al no dirigir el H' la pregunta a O', sino a él mismo, es lógico que no sea obvio para ninguno de los dos el proporcionar la información que se pide en la pregunta, ya que el H' conoce esa información y la proporciona conscientemente en ese momento con un fin específico que producirá un efecto perlocutivo en el O'. H' al enunciar B ha seguido una secuencia concreta:

- 1.- H' (antes O) ha percibido la petición de O' (antes H).
- 2.- H' estima esta petición.
- 3.- H' sabe que no puede aceptarla porque tiene razones que se lo impiden.
- 4.- H' no puede aceptar la petición.
- 5.- H' enuncia B bajo la forma elegida.

Realmente H' no quiere preguntar a O'.

2°.- *Reglas de sinceridad.*

El acto ilocutivo PREGUNTAR no tiene regla de sinceridad. Sin embargo el enunciado B tiene este tipo de regla.

La intención permanente de H' es informar al O' de una razón que le impide aceptar su petición (enunciado A). Esta información es: *no, estudiar física esta tarde.*

H' no desea saber cuándo H' estudiará física, porque él lo sabe (esa misma tarde) sino informar a O' de que esa tarde, elegida para comprar las entradas de teatro, (tiene que) estudiar física.

Al enunciar B: *entonces, X, ¿cuándo estudio física?*, cada palabra tiene un fin específico informativo en relación con toda la estructura del propio enunciado B y también en relación con el enunciado A. Así *entonces* es un conector que replica a la petición del enunciado A. Supone una sucesión de hechos que H' ha considerado: si H' va con O' a comprar las entradas del teatro, no estudia física. El vocativo X hace directo el mensaje o contenido semántico del enunciado B al O'. El pronombre interrogativo *cuándo* es otro conector que semánticamente está ligado a *esta tarde*, sintagma nominal del enunciado A. Y *estudio física* responde al porqué de la negativa ante la petición formulada en A, el H' estudia física.

Todo esto para explicar que la regla de sinceridad de este acto ilocutivo es primordial. Sólo con una clara y fuerte intención se produce un enunciado de estas características. El enunciado B se emite para informar de que no se realizará la petición previa (enunciado A), y para exponer las causas que lo impiden.

3°.- *Regla esencial.*

Cuenta como un intento de H' de informar sobre Z a O'.

La regla esencial del enunciado B ha quedado explicada sobre todo en el apartado anterior. Z es la negativa a la petición formulada en el enunciado A, y es a la vez la razón que impide aceptar tal petición.

El H' del enunciado B ha expuesto una causa bajo la forma interrogativa. El H del enunciado A no le pide esta causa al formular el enunciado A. Ya se explicó más arriba (II.1) que la estructura *¿por qué no...?* no pretendía preguntar por las razones que impiden hacer Y (*acompañar a comprar entradas de teatro*). Sin embargo el H' al contestar con el enunciado B ha expuesto una causa que le impide realizar Y. ¿Cuál es, entonces, el mecanismo puesto en marcha por el H' del enunciado B para informar de Z (causa: estudiar física) que le impide realizar Y?

- 1.- H' ha oído una fórmula interrogativa del enunciado A.
- 2.- H' ha interpretado, bajo esta fórmula interrogativa, la petición del O'
- 3.- H' estima la petición.
- 4.- H' tiene una respuesta negativa a la petición.
- 5.- H' se ve obligado a exponer la causa de la negación. El *por qué no* ya no es sólo una forma cortés de interrogar.

Si H' hubiera respondido afirmativamente a la petición expresada en el enunciado A no expondría la causa que justificase esa respuesta, y la estructura sintáctica *por qué* no sólo y exclusivamente sea una fórmula de cortesía:

A.- *¿Por qué no me acompañas esta tarde a por las entradas de teatro?* (sic)

B.- *Vale (Sí, te acompaño)*

Sin embargo con la contestación negativa el H' está condicionado a dar una causa. El H que emite el enunciado A ya esperaba esta negativa por parte de O (ahora H'). También el H del enunciado A había recogido en su fórmula que O tenía razones que explicarían esa negativa. Por lo que H' ha descifrado todo este proceso en el enunciado A y se ve obligado a explicarse en el caso de contestar negativamente. Por eso la respuesta afirmativa no necesita de explicaciones porque el H del enunciado A no preveía esta respuesta afirmativa; la consecuencia inmediata al contestar con un SÍ al enunciado A es la realización del deseo del H (ir acompañado por O a comprar las entradas del teatro esa tarde).

II.1.2. ENUNCIADO B COMO ACTO ILOCUTIVO ENUNCIAR

Después de este análisis del enunciado B como acto ilocutivo PREGUNTAR, pasaremos a analizarlo como acto ilocutivo ENUNCIAR y ver de esa manera en qué reglas constitutivas coinciden (v. Tabla 5):

Tabla 5. *Acto ilocutivo ENUNCIAR*. (J. Searle, pág. 75, ed. española)

REGLAS	ENUNCIAR
Regla preposicional	Cualquier proposición
Reglas preparatorias	- H tiene evidencias (razones, etc.) para la verdad de p. - No es obvio ni para H ni para O que O sabe (no necesita que se le recuerde , etc.) que p.
Regla de sinceridad	-H cree que p.
Regla esencial	Cuenta como la asunción de que p representa un estado de cosas efectivo.

El enunciado B se muestra en la tabla 5 más próximo a ENUNCIAR de lo que se había mostrado con PREGUNTAR. Coincide en la mayoría de las reglas constitutivas de este acto y además las amplía. Veámoslo en profundidad:

1°.- *Reglas preparatorias.*

H' enuncia B. H' tiene entonces razones para la verdad de X, es decir, para la verdad del contenido proposicional del enunciado B: *no, estudiar física*. La forma de este enunciado ayuda a considerarlo como verdad:

B.- *Entonces, X, ¿cuándo estudio física?*

El Yo al que el H' dirige la pregunta le da un carácter verdadero al contenido semántico del enunciado B. El Yo y el H' coinciden; H' y O de este enunciado es el mismo:

J.- *Yo digo que yo estudio física esta tarde.*

La coincidencia no accidental del emisor del mensaje con el sujeto del enunciado provoca un efecto de verdad muy marcado sobre el propio enunciado: *Yo sé que esta tarde estudio física*. Así la primera regla preparatoria se cumple por partida doble: - porque H' tiene razones para la verdad de X; - y porque X es verdad.

Según la segunda regla preparatoria no es obvio ni para H' ni para O' que O' sabe X.

- H' contesta al enunciado A.

- O' no sabe si H' le acompañará.

- H' expresa su intención de no acompañarle dándole una razón.

- No es obvio para ninguno de los dos que O' sabe la razón específica que impide que H' le acompañe, es decir, X (estudiar física).

Si O' (antes H en el enunciado A) supiera X, habría enunciado el contenido semántico de B con otra forma. Ejemplo:

A'.- *Y, ¿no puedes estudiar física otra tarde para que me acompañes a por las entradas de teatro? (sic)*

B'.- *No / Sí.*

En este ejemplo es obvio para ambos que O' (A') conoce X, es más, formula su petición exponiendo la razón que impide que H' le acompañe.

2°.- *Regla de sinceridad.*

El H' cree que X; X es *no, estudiar física*. El H' cree sin lugar a dudas que X porque él mismo tiene que poner en práctica X (no acompañar a H a comprar la entradas. Estudiar física).

La fórmula *¿cuándo estudio física?* es una forma marcada verdadera y real para H', en cuanto que es su razón para apoyar una respuesta negativa a una petición del O' (antes H).

Además en el enunciado B existe otra regla de sinceridad: el deseo de H' de que O' conozca X. Lo que realmente quiere H' es que O' conozca la razón que le impide aceptar la petición de este último; también marcar el estado psicológico en esta estructura sintáctica. Negativa, pero con réplica:

no me pidas esto (acompañarte a comprar...) porque tengo que estudiar física.

es bastante corriente en la lengua hablada y coloquial el responder con una interrogación de las mismas características que las que tiene el enunciado B a una petición que seguramente el receptor no puede llevar a cabo en ese mismo momento:

P.- *¿Por qué no me planchas la camisa?*

P'.- *Entonces, ¿cuándo voy a comprar? / - Entonces, ¿vas tú a comprar?.*

P' contesta a la petición de P: *planchar la camisa* con una pregunta para expresar su negativa, y la razón que sostiene a ésta. Para que se emita el enunciado B se ha dado una situación muy parecida. Cualquier hablante nativo de español actual no interpreta estas contestaciones como preguntas, sino como réplica ante algo que su interlocutor pretende que realice.

3º.- *Regla esencial.*

Coinciden en esta regla el acto ilocutivo ENUNCIAR y nuestro enunciado B. H' informa sobre X a O'; además de informarle sobre X también le informa de su estado o posición psicológica ante la petición formulada en el enunciado A. X es algo real y verdadero que implica un estado de cosas efectivo. Estado efectivo en cuanto X tiene que ser realizada por H'. El estado efectivo de X implica que la petición emitida en el enunciado A no la llevará a cabo el H'. X se efectuará por H' en un tiempo futuro pero cercano a ambos interlocutores. Para el H' la proposición del enunciado B es verdadera y real (v. reglas preparatorias de este mismo punto) y por ello, asunto efectivo para el H' como para el O'.

CONCLUSIONES

La conclusión principal que se puede extraer de dicho análisis es la importancia de las circunstancias externas al propio diálogo. Un proceso de comunicación no sólo es emitir sonidos con un contenido semántico específico, sino también un contexto que determina el significado de este contenido semántico. Se ha ido exponiendo a lo largo del trabajo dos circunstancias inherentes a los interlocutores. La primera es la amistad y la segunda la cortesía. Amistad y cortesía entendidas como contextos en los que el diálogo adquiere un significado contextualizado. Este diálogo no es un caso único en el que se produzca este fenómeno. En cada emisión de cada hablante hay un contexto externo que justifica la propia emisión de un enunciado; el enunciado así es la representación más apropiada para reflejar la situación en la que se produce el diálogo. Los interlocutores en un mismo diálogo no ven el mismo contexto en el que se emite un enunciado. Un emisor en cuanto que es emisor de un mensaje no atiende de manera consciente a las circunstancias que pueda advertir su receptor, por ello que un jefe, un padre o un enfermero provocan en cada caso situaciones distintas en las que participa de forma diferente su interlocutor. En nuestro diálogo los interlocutores son conscientes de que son amigos pero no son conscientes de que esta circunstancia produce una determinada disposición, o situación, en cada uno de ellos frente al diálogo. Las situaciones en las que un ser humano puede llegar a encontrarse a lo largo de su vida harán que utilice un número infinito de enunciados, nunca iguales aunque las situaciones se parezcan entre sí, porque el grado de consciencia en cada situación es distinto. Por ejemplo cuando se habla con una persona que tiene un rango, social o jerárquico, superior al nuestro, somos conscientes de que hay que (convencionalmente) utilizar una serie de enunciados al dirigirnos a él que reflejan esta condición. Se ha emitido enunciados que nos indican cuál es la relación entre las personas. Las relaciones determinan los roles que se producen en cada emisión de los diálogos.

Los roles de los interlocutores adquiridos en el proceso de la comunicación son innatos al proceso de comunicación, es decir, al comunicarse Z con X, Z adquiere un rol distinto que al comunicarse con Y, ya que son personas distintas para el interlocutor Z que producen una relación distinta con Z. Cuando un emisor interroga a su oyente asume un rol diferente del que adquiere al pedir,

enunciar o hablar consigo mismo. Esto ocurre también en el propio oyente; su rol se determina en función del acto de habla que vaya a realizar: enunciar, preguntar, agradecer. Y es más, los roles de E, emisor, y R, receptor, son intercambiables entre sí, y en un mismo diálogo los interlocutores pueden interpretar tanto uno como otro.

Pero volvamos a los roles que se produce en el diálogo. Dos papeles generales que se dan en todo acto comunicativo: el del emisor y el receptor. Dependiendo del punto de partida, es decir, de quién emite qué enunciado, los interlocutores serán uno u otro. Desde el enunciado A el H es el emisor mientras que el O es el receptor; desde el enunciado B los papeles se intercambian. Ahora es O el E y H el R. Sin embargo aquí no se concluye con los roles adquiridos por uno u otro. La amistad que existe entre ellos determina también los papeles que se manifiestan en cada interlocutor. Que un E haya propuesto X (petición del enunciado A) y que lo haya hecho de la manera expresada en el enunciado A configura al E del mensaje. El E del enunciado A nos muestra que la relación de amistad es bastante segura entre los dos, porque en la emisión de su enunciado existen fórmulas que muestran la posibilidad de pedir X de una manera coloquial y segura. El enunciado A es una presentación de un rol del emisor en una situación marcada por la amistad, es decir, una relación humana directa y privada, que implica una serie de expresiones coloquiales y directas. Lo mismo ocurre con la expresión del rol del emisor del enunciado B. El emisor de dicho enunciado sabe y participa de esta misma relación con esta misma persona, su receptor. La fórmula del enunciado B refleja la característica del papel adquirido por el E. Firmeza y confianza (fórmulas que admite la relación de amistad) se reflejan en la forma del enunciado B para expresar el deseo del emisor (no quiere ir con el emisor del enunciado A a comprar las entradas). Pero a la vez este emisor recuerda que su rol no sólo es el de *amigo* del receptor. Al enunciar B pone de manifiesto otra caracterización de su persona frente a una sociedad determinada y de la que participa. Le recuerda a su interlocutor que él participa como *estudiante*, es decir, otro rol de otra situación, que en este diálogo se pone de manifiesto en la estructura semántica del enunciado B: *entonces, X, ¿cuándo estudio física?* Este papel implica otra serie de circunstancias ajenas a las del diálogo pero participativas en el proceso de realización de X, es decir, del deseo del emisor del enunciado A.

Al adquirir todos los hablantes distintos roles en el proceso de comunicación, los mecanismos de relación se materializan en distintas manifestaciones sociales generales. Uno de estos mecanismos sociales es la cortesía que se puede definir como estructuras comunicativas aceptadas en cada sociedad como expresiones de las relaciones del ser humano con otros de su especie y que determinan la aceptación de ese ser humano en la sociedad de la que participa. La cortesía ayuda a la identificación de los roles y a la participación de los hablantes en la sociedad. Y *from a socialpsychological point of view, politeness is not a static logical concept, but a dynamic interpersonal activity that can be observed, described and explained in funcional interactional terms.* (Watts, R. J. et al. , eds, 1992: 22). No sólo entendida como una actividad social y objeto de estudio de la sociología sino también como un fenómeno lingüístico que los roles de los hablantes producen en la sociedad. De aquí que se afirme que *linguistic politeness is crucially a social phenomenon* (Watts, R. J. et al. , eds, 1992: 2) Watts y los otros autores (Watts R. J. et al., 1992: II) mantienen que la cortesía es un fenómeno adquirido culturalmente e interrelacionado con la lengua. Cada cultura desarrolla unos mecanismos lingüísticos específicos para usar en las situaciones de cortesía. Estos mecanismos lingüísticos no serán los mismos, ya que las situaciones de cortesía son diferentes en cada cultura. La cortesía es entendida tanto como un fenómeno social como un mecanismo lingüístico. En nuestro diálogo se ha producido el mecanismo lingüístico en mayor medida que la situación social de cortesía. Los interlocutores no necesiten mostrar una situación marcada cortésmente porque la relación que existe entre ellos puede prescindir de este tipo de situaciones. Sin embargo las fórmulas de cortesía elegidas al emitir el diálogo, están integradas en la relación de amistad que se da entre los dos interlocutores de este diálogo. La amistad también necesita de formas de cortesía que son distintas a las utilizadas en otras relaciones humanas. Se aprecia en la formulación de dicho diálogo que no son fórmulas especialmente marcadas de cortesía y que estas formas pueden ser extrapolables a otras relaciones humanas directas y privadas como las relaciones familiares.

Los dos ámbitos, mecanismos y situaciones, de la definición de cortesía pueden ser excluyentes entre sí. Una situación cortés no implica que los interlocutores vayan a usar mecanismos lingüísticos corteses; o que en una situación de no-cortesía el hablante utilice fórmulas de cortesía con su oyente. Este caso es el que se manifiesta en el diálogo.

El emisor del enunciado A ha utilizado una fórmula agradable y cortés ¿por qué no...? para el receptor en una situación en la que el emisor del enunciado tenía libertad para emitir A sin esta estructura de cortesía. Tampoco es extraño que la cortesía lingüística se use en la comunicación para suavizar actos de habla que son fuertes al oído del oyente, es decir, que implican una aceptación o un compromiso por parte del O. Por ejemplo una orden, una petición. Normalmente las peticiones se camuflan en estrategias de cortesía, que se expresan coloquialmente en interrogativas (como hemos visto a lo largo de todo el artículo) El oyente no se siente acosado lingüísticamente y el hablante caracteriza la situación para que aparezca más cercana y amable al oyente. Esto ha sucedido en el enunciado A del diálogo, y en menor grado en la contestación manifestada en el enunciado B. Este enunciado B ha adquirido también matices de réplica. El emisor de B se ha aprovechado de la fórmula interrogativa asociada a la cortesía para poder replicar y contestar al deseo de su interlocutor con una negativa, y así la negativa expresada en B aparece más suave al oído del receptor y mantiene el juego pragmático establecido en el diálogo.

El diálogo objeto de análisis en este trabajo es un ejemplo, entre infinitos, de lo que está inmerso en algo tan sencillo como decir algo.

Agradecimientos: Quiero agradecer la ayuda prestada en (el trabajo original del que se origina) este artículo al Padre Antonio Fco. Rivas González, Brno (CZ) y al Dr. Eustaquio Barjau (UCM), gran maestro.

BIBLIOGRAFÍA

- BARJAU, E.: «Análisis pragmlingüístico de un diálogo» en Siguan, M. Pfeiffer, M., Jané, J (Hrsg): FORUM, *Actes del Congrés Deutsch in Spanien aus der Sicht der europäischen Integration*, Sitges, 5-7 de abril de 1990, Barcelona, 1991.
- SEARLE, J.: *Speech Acts*, Cambridge: Cambridge U. Press, 1969. Traducción al español de L. M. Valdés. Madrid: Cátedra, 1980.
- SEARLE, J.: « A taxonomy of illocutionary Acts», en *Language, Mind and Knowledge*, ed. de K. Gunderson, Minneapolis, U. of Minnesota Press, 1975.
- WATTS, R.J. et al.: *Politeness and Language*, Berlin, N. York, de Gruyter, 1992.