

Tercera Jornada de Lectura de Ensayos de los Docentes del Programa de Psicología-Funlam

## Pragmática: "las emisiones se usan en contextos"

"Cualquier cosa que pueda querer decirse,  
puede ser dicha...  
incluso si no digo exactamente lo que quiero decir,  
me es siempre posible hacerlo" [1]

No toda la información está contenida en el segmento verbal, hay algo más: El sentido de lo expresado no es sólo entendible a partir de lo sintáctico o lo semántico, de acuerdo con Morris (1938), hay un tercer componente que da una información en el momento de la emisión efectiva entre los hablantes: el pragmático.

### I. DEFINICIONES DE PRAGMÁTICA

"Pragmática" se deriva del término griego: "pragma", que se traduce como: acción, hecho, uso, obra; como método filosófico indica que son los efectos prácticos o la mayor relación con la realidad, los criterios válidos para juzgar cualquier doctrina, lo cual ha llevado a algunos a plantearla como una "doctrina de segunda", ya el fundador del pragmatismo sabía de esto y lo expresaba así:

"Aunque éste segundo modo (el pragmático) parece prosaico y terrestre en comparación con el primero (el Monismo, el camino místico de la pura emoción cósmica) sin embargo, nadie puede acusarlo de grosería mental en el sentido brutal del término. Pero si, como pragmatistas, tuvieran ustedes que defender el segundo modo contra el primero, posiblemente, serían mal comprendidos. Se les acusaría de negar las más nobles concepciones y de ser aliados de la mentalidad ruda en el peor de los sentidos" [2].

William James, dictó un total de ocho conferencias sobre el tema en el Lowell Institute de Boston en los meses de noviembre y diciembre de 1906, y en la Columbia University de New York en enero de 1907 ; en estas conferencias describió la base de la pragmática a partir de dos elementos filosóficos opuestos : racionalismo y empirismo, siendo los simpatizantes de éste último pluralistas y abiertos a la discusión (en oposición al dogmatismo de los racionalistas), ubicando allí la posibilidad de la acción, lo práctico, lo pragmático. El término : "pragmática" fue introducido por Charles Sanders Pierce en la filosofía, en el año de 1878, en su texto : "How to make our ideas clear", donde expresa la necesidad de determinar la conducta adecuada para producir el significado concreto del pensamiento, ya que en el pensamiento sólo lo concebible de orden práctico, que involucra la materia, puede darle claridad ; la materia está presente en la conceptualización, en las oraciones, en el uso, cuando se ejecutan lingüísticamente.

El pragmatismo involucra los elementos activo-volitivo del hombre, y en palabras de Lewandowsky :

"...considera el conocimiento como herramienta de la actividad , así como a la actividad como presupuesto y meta del conocimiento, no viendo en los juicios, pensamientos, y las convicciones, otra cosa que reglas para la acción" [3].

Hablar de Pragmática implica hablar con relación a un contexto, (llamado pragmático), y a los sujetos que allí interactúan realizando efectivamente los enunciados, los cuales presentan estas mínimas características:

- Emitidos en un contexto
- Emitidos con un fin determinado: ya no hablaríamos de un "sujeto del enunciado", que fona o enuncia, sino de un "sujeto de la enunciación" [4], que se asume en su discurso, éste lo representa; ésta sería entonces, la tercera condición:
- Emitidos por un sujeto de la enunciación (realizando actos ilocutivos).

Los enunciados expresan las intenciones del sujeto sean éstas conscientes o inconscientes, y el sentido se comienza a elaborar desde la construcción sintáctica, con la elección de los significantes precisos, pero entendiendo que la dicotomía saussuriana no es suficiente, aunque sí fundamental para el inicio de esta intelección; observemos cómo se fundamenta el sentido del enunciado en las palabras, determinado sus componentes, propiedades y a partir de allí analizar cómo se pueden modificar en la utilización, para tornar el acto de habla adecuado al contexto en que se emite (retórica).

### II. LOS ACTOS DE HABLA PERMITEN EJECUCIONES PRAGMÁTICAS.

¿qué es un acto de habla? John Austin, filósofo de la Universidad de Oxford, en un ciclo de conferencias pronunciadas en 1962 bajo el título "Cómo hacer cosas con palabras" (How to do things with words), define lo que llamó el acto ilocucionario como "el que se realiza al decir algo". Posteriormente, en 1969, John Searle en un célebre libro titulado Actos de habla (Speech acts), definió el acto habla como "la unidad básica de la comunicación lingüística". A este acto lo llamó Acto ilocutivo.

Freddy Guarín

Psicólogo-Magister en Lingüística U. de A.  
FUNLAM



Débora Arango  
Sin título  
Sin fecha

Dibujo, lápiz sobre papel  
19.5 x 15.1 cm

Evidentemente, las definiciones presentadas arriba son elementales. En realidad, las condiciones mediante las cuales una frase u oración puede ser convertida en acto son extremadamente complejas.

Para complementar lo anterior se retoma la teoría de Austin y Searle quienes especifican cuatro tipos de actos de habla: locutivos, ilocutivos, perlocutivos y performativos.

Los actos locutivos ocurren "en la medida en que se articulan y combinan sintácticamente las nociones representadas por las palabras" (Diccionario enciclopédico de las ciencias del lenguaje). En vista de que los actos locutivos no implican la coexistencia de emisor y receptor ni de las consiguientes intenciones comunicativas, y tampoco la de producir efectos en interlocutores, estos actos no revisten mayor importancia para la pragmática.

Los actos ilocutivos han concentrado la atención de la pragmática, por cuanto en ellos se encuentran los dos aspectos interesantes: la intención comunicativa y la intención de producir un efecto en un interlocutor. Austin ofrece tres criterios para caracterizar el acto ilocutivo:

-Por una parte, es un acto cumplido en el habla misma, y no una consecuencia (deliberada o no), del habla.

-El segundo criterio es que el acto puede ser parafraseado y explicitado por una fórmula preformativa ("te pregunto si..." "te ordeno que..." "te aconsejo que..."). Y en

-tercer lugar, el acto ilocutivo es siempre convencional" [5]. O sea que "el acto ilocutivo no es la consecuencia, lógica o psicológica, del contenido intelectual expresado en la frase pronunciada, y que no se realiza sino mediante la existencia de una especie de ceremonial social que atribuye a una determinada fórmula, empleada por una determinada persona en determinadas circunstancias; un valor particular. [6]

Para determinar qué acto ilocutivo se está realizando, se tiene que determinar de qué manera se esta usando la locución:

- Preguntando o respondiendo a una pregunta
- Dando alguna información o dando seguridad o formando una advertencia.
- Anunciando un veredicto o un propósito, dictando sentencia
- Concertando una entrevista o haciendo una exhortación a una crítica
- Haciendo una identificación y una descripción

Y muchos otras semejantes. [7]

Los actos perlocutivos son "actos ejecutados por decir algo. Los actos perlocutivos pueden ser representados como un acto ilocutivo del hablante más sus efectos sobre el oyente [8]. En los actos perlocutivos "la enunciación sirve a fines más lejanos [9]". Los actos perlocutivos son los que producimos o logramos porque decimos algo, algunos de ellos son convencer, persuadir, disuadir e, incluso, sorprender o confundir. [10]

Los actos performativos, si bien es cierto pueden asimilarse a los actos ilocutivos, tienen la característica de la inclusión de verbos preformativos en sus enunciados. Por ejemplo, un hablante puede realizar actos de habla como "apuesto que...", "pregunto si...". Austin, en su ciclo de conferencias *Cómo hacer cosas con palabras*, denominó a estos actos 'oraciones realizativas explícitas' La inclusión de verbos preformativos permite orientar al oyente adecuadamente sobre la intención accional del hablante, haciendo a veces innecesarios el uso de la prosodia y los rasgos paratextuales (comunicación no verbal). Sin embargo, se debe aclarar que el uso del preformativo no implica que el acto sea adecuado. El mismo Austin, al reflexionar en el apartado "Decir y hacer", decía: "cabe preguntar si bautizar es decir unas pocas palabras o si apostar es simplemente decir algo" Para que un acto de habla sea adecuado, se requiere cumplir una serie de condiciones que van más allá de pronunciar (incluso con intención) palabras.

Según Searle, "los actos de emisión (locutivos) consisten simplemente en emitir secuencias de palabras. Los actos ilocutivos y proposicionales consisten característicamente en emitir dentro de oraciones, en ciertos contextos, bajo ciertas condiciones y con ciertas intenciones" [11]. Además de esto, se refiere a la noción austiniana de acto perlocutivo, ya que correlativamente al acto ilocutivo se encuentran las consecuencias o efectos que estos tienen sobre las acciones, pensamiento o creencias de los oyentes. Por ejemplo un docente, mediante una argumentación, puede persuadir o convencer al alumno de algo.

Los actos de habla desde una perspectiva conversacional se pueden definir como actos comunicativos, que siendo de preferencia verbal, pueden ser de naturaleza no verbal considerados "hechos de interacción" que sostienen la relación entre los interlocutores. Hay una jerarquía entre los actos comunicativos; Roulet (1991) los divide en: Acto Director, como un ente de naturaleza verbal y otorga función ilocutiva a la intervención, entre los cuales se conocen cuatro tipos: informar, ordenar, explicar, saludar / despedir; y el Acto Subordinado, de naturaleza verbal y donde comúnmente se encuentran los "hechos de la intervención", en el que se diferencian siete tipos: escuchar, responder, obedecer, aceptar, aprobar, replicar, y el silencio como "acto" que requiere intervención verbal del otro interlocutor.

Estudiar el lenguaje como instrumento que media en el aula de clase implica contemplar dos aspectos: su contenido referencial y su fuerza ilocutiva. "El primero es el de los mensajes y responde al supuesto de que es posible captar una parte de su significado identificando los referentes a los que remiten, es decir, identificando aquello de lo que hablan los mensajes" (Coll, 1992) [12], aclarando que los mensajes no contienen referentes sino expresiones referenciales que remiten a saberes específicos. A su vez, los referentes remiten a dos aspectos fundamentales; el primero, los contenidos como objeto de enseñanza-aprendizaje y el segundo, a los contenidos que dan cuenta de los modos de organización, control y regulación de cada actividad desarrollada en el aula de clase. "La referencia es un acto de habla y los actos de habla son realizados no por las palabras, sino por los hablantes al emitir palabras" [13].

El indicador de fuerza ilocutiva muestra cómo ha de tomarse la proposición, o dicho de otra manera, qué fuerza ilocutiva ha de tener la emisión; esto es, qué acto ilocutivo está realizando el hablante al

emitir la oración. En castellano, los dispositivos indicadores de fuerza ilocutiva incluyen al menos: el orden de las palabras, el énfasis, la curva de entonación, la puntuación, el modo del verbo y los denominados verbos realizativos. [14].

Habermas [15] introduce, además de los tres tipos de actos de habla propuestos por Austin y Searle,:

- los actos constatativos del lenguaje cuya forma superficial acentúa el contenido proposicional (según Austin, lo que se dice).
- los actos lingüísticos interpersonales (regulación de la conducta).
- los actos expresivos (actitudes internas de los hablantes). Afirma que las tres funciones, locutiva, ilocutiva y perlocutiva, están presentes en todas las expresiones, al menos en forma latente.

Los actos de habla en las actividades comunicativas deben ser aceptables o adecuados. La adecuación implica el cumplimiento de determinadas condiciones o reglas que es necesario explicitar. Hay que atender por lo tanto al contexto, para verificar sus posibles relaciones con lo enunciado. De esto se ocupa especialmente la lingüística, a través de conceptos como la elipsis, la deixis, que han sido consideradas en el nivel pragmático.

Siegfried Schmidt ha considerado como componentes del acto ilocutivo:

- Relación de rango de los interlocutores entre sí (igualdad, superioridad, inferioridad) y el tipo de actividad constituida: conversación informal, charla, entrevista, órdenes, etc.
- Tipo de relación temporal (referencia de la enunciación al tiempo, es decir, pasado, presente y futuro: información vs. promesa vs. narración).
- Intención del acto ilocutivo: Ejemplo: descripción de la situación, cambio de la misma, información del interlocutor, autodescripción emotiva.
- Tipo de texto aplicado, por ejemplo narración, argumentación, informe experimental, etc.

Esta tipología recoge elementos importantes, como las categorías y funciones sociales desempeñadas por los actores sociales en los micro contextos (Van Dijk y otros), los rasgos modales incluidos en la estructura profunda de los verbos (Halliday y otros), el tipo de acción pretendida, también considerada por autores como Habermas (acción orientada al éxito o al entendimiento). Igualmente los tipos de texto han sido explicitados como superestructuras por autores como Van Dijk.

Searle, estableció una serie de condiciones mediante las cuales los actos de habla son adecuados. Dieter Wunderlich (Schmidt, 1972), apoyándose en Searle, ha formulado ocho condiciones de adecuación, de las cuales se partirá porque responden de manera más completa al objetivo de este trabajo:

- Condiciones normales de contacto: Esta condición es válida para casi todos los actos de habla, pues se deben excluir interferencias en el canal de transmisión, errores de articulación, perturbaciones mentales, problemas de audición, desconocimiento de la lengua, influencia de drogas, alcohol, etc.
- Condiciones del contenido proposicional: Esquemáticamente se puede representar así:
  - H (Habla) expresa el enunciado de T (texto, mensaje), que P (predicación). Lo que se predica en un enunciado puede ser, por ejemplo en el caso de una promesa: "H hará A (una acción). Si se trata de una petición "O hará A".
  - H, al expresar que P, establece una acción (pasada, presente o futura) de sí mismo, algo del mundo (información) o del Oyente.

Estos dos componentes del contenido proposicional reúnen lo esencial: al hablar, se dice algo y se ubica en un contexto temporal. Aplicado a la clasificación presentada por Akmajian y otros, los actos representativos implican acciones en los tres tiempos. Los propositivos y compromisivos establecen referencias al futuro: las peticiones, órdenes, promesas, juramentos, sólo pueden convertirse en acciones futuras. Los expresivos remiten la acción al presente, igual que las declaraciones, cuya ocurrencia sólo puede ser en el momento en que son proferidas.

- Condiciones suposicionales: Reflejan varias situaciones disímiles que confluyen: unas tienen que ver con lo social y otras con lo cognitivo. Sin embargo, aparecen integradas como "conocimiento":
  - Las categorías de los interactuantes, las funciones que cumplen y el tipo de relaciones que han constituido entre sí.
  - El conocimiento mutuo de los estados cognoscitivos (intereses, preferencias, conocimientos, actitudes, etc).
  - El conocimiento (o la suposición) de que lo enunciado afectará al oyente o destinatario.

Las suposiciones no determinan que el acto ha sido cumplido o adecuado, sino que hacen parte del desarrollo de las condiciones mientras el acto se está cumpliendo. A menudo ocurre que el oyente detiene la actividad de su interlocutor por no considerar cumplida esta condición.

- Condiciones de formalidad: Expresan el deseo del hablante acerca del cumplimiento del acto de habla. Se diferencian de las suposiciones en que una cosa es suponer algo de otro y otra pretender la realización de una acción. En el caso de un consejo, por ejemplo, se puede esquematizar como "H desea la mejor realización posible de los intereses de O". Una promesa sería algo como "O preferiría que H hiciera A (lo predicado) a que no lo hiciera y H cree que O preferiría que él hiciera A a que no lo hiciera".
- Condiciones esenciales: Especifica el intento del hablante de hacerle comprender a su interlocutor que la acción que pretende cumplir será asumida en sus consecuencias pertinentes. Si es una promesa, la obligación inherente a una promesa. Si se trata de dar un consejo, el convencimiento del oyente de que es en su favor que haga A y que en su lugar, el hablante (que intenta convencerlo de que algo favorecerá al oyente) haría lo mismo que le propone: "Yo en tu lugar haría A". Tratándose de actos representativos, el hablante asume que su intención de informar, explicar, aseverar, etc., le impone ciertas obligaciones que lo comprometen. Se descarta la mentira.
- Condiciones de comprensión: Implica el reconocimiento de que se han cumplido y son ciertas las condiciones de formalidad y las esenciales. Cuando esto ocurre, el oyente ha establecido la convencionalidad del acto y se da cuenta que la frase enunciada es lo que se aplica en esos casos según los fines. Hay que recordar, de todos modos, que en la estructura superficial puede no aparecer la frase completa o aún producirse un acto tan indirecto o no literal que no responda a esta definición de manera sencilla. Será la estructura profunda de la frase o del texto en que el oyente

reconozca la correspondencia entre la construcción sintáctica y el valor pragmático que se pretende producir (el acto de habla).

- Condiciones de aceptación: En señal de haber comprendido, y aceptado, el oyente puede darlo a conocer al hablante, pero no lo tiene que hacer necesariamente de una forma verbal o inmediata.
- Enlace perlocutivo: Es la respuesta del oyente , confirmativa de que el acto de habla se ha cumplido y que no sólo ha comprendido el acto sino su realización posible. Por ejemplo, en el acto de dar un consejo el oyente acepta que es de su interés hacer lo que se le predicó. Sin embargo, esto no implica que efectivamente lo haga. Igual se puede decir de las promesas, pero con el hablante como ejecutor de la acción enunciada.

Las condiciones aquí expuestas pueden cumplirse en fracciones de segundo o bien en tiempo indefinido: horas, días o años. Todo depende de cómo se desarrollen los planes mentales de acción de los interlocutores y cómo estas condiciones son cumplidas. Puede ocurrir, por ejemplo, que inicialmente el oyente no escuche con claridad o haya interferencias, que el acto propuesto sea interrumpido con objeciones en cualquiera de las condiciones. Puede ocurrir que una petición esté antecedida de una narración o una argumentación. A menudo la mera producción de la superestructura textual ubica a los hablantes en el acto que se quiere realizar. No debe olvidarse que mientras las personas conversan, hacen conjeturas, elaboran hipótesis más o menos plausibles acerca de las posibles intenciones del otro y de la razón de ser de la actividad comunicativa.

---

## NOTAS:

1. SEARLE, Jhon. "Actos de habla. Ensayos de filosofía del lenguaje". Principio de expresabilidad. Editorial Cátedra, Madrid, 1980. P. 28.
2. JAMES, William. "Pragmática". pp. 228 - 229.
3. LEWANDOWSKY, Theodor. "Diccionario de lingüística". Ed. cátedra, Madrid, 1982.
4. "El enunciado sería el objeto producido por el locutor que ha escogido emplear una frase; la enunciación es entendida como la acción que consiste en producir un enunciado, es decir, en darle a una frase una realización concreta". (IRIARTE-ESGUERRA, Genoveva : "Aproximaciones a la pragmática", en : Universitas Humanística, año X, # 15 junio de 1981.
5. AUSTIN, John. Cómo hacer cosas con palabras. ED. Paidós. Barcelona, 1990.
6. Ibid.
7. Ibid. 143.
8. AKMAJIAN, Adrian y otros. Lingüística: una introducción al lenguaje y a la comunicación. ED. Alianza. Madrid, 1984.
9. Diccionario enciclopédico de las ciencias del lenguaje.
10. AUSTIN, John. Cómo hacer cosas con palabras. Editorial. Paidós. Barcelona, 1990. Pág. 153.
11. SEARLE, John. Actos de Habla. Ediciones Cátedra. Madrid, 1980. Pág. 33.,
12. CASTILLA, Graciela y MARTÍN, Diana. Aportes teórico-metodológicos de la psicología socio-histórica en investigaciones escolares. En: Educación, psicología y aprendizaje, comisión N° 3.
13. SEARLE, John. Actos de habla. Ediciones Cátedra. Madrid, 1980. Pág. 37.
14. Ibid. Pág. 39.
15. SOLAR, Walter y GUAYCOCHEA Brinia. "Dimensiones de una Particular Dinámica Comunicacional". En: Teoría Educativa Vol 38 #1. Universidad de Illinois. Tomado de: YOUNG, R.E. "Enseñanza y Aprendizaje Crítico".