



JOHN SEARLE (1932)

ACTOS DE HABLA CLASIFICACIÓN AHI

ACTOS DE HABLA

John L. Austin propuso la siguiente clasificación general de enunciados *en cuanto actos de habla*:

- > Por el simple hecho de producirse es un **ACTO LOCUTIVO**.
- > En cuanto al producirse realiza algo (como afirmar o negar, prometer, solicitar, expresar), es un **ACTO ILOCUTIVO** (o Elocutivo).
- > En la medida en que causa un efecto ulterior a sí mismo es un **ACTO PERLOCUTIVO**.

Todos los actos de habla son necesariamente locutivos. Los perlocutivos son, a su vez, necesariamente ilocutivos.

CLASIFICACIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA ILOCUTIVOS

- ***Asertivos o representativos***: los que dicen algo sobre algo.
- ***Directivos***: los que intentan conseguir que el receptor haga algo.
- ***Expresivos***: los que constituyen la expresión de una emoción, sentimiento o actitud del emisor.
- ***Compromisorios o comisivos***: los que constituyen un compromiso de parte del emisor.
- ***Declarativos***: los que alteran el estado o las características de algo (corresponden, grosso modo, a los perlocutivos).

ACTOS ASERTIVOS O REPRESENTATIVOS

Su fuerza ilocucionaria es comprometer al hablante con la verdad de lo que es expresado por la proposición

- Canadá es un país de América del Norte
- Empezó a temblar en medio de la ceremonia de graduación.
- Los triángulos son figuras de tres lados.
- Este fin de semana llueve.

ACTOS DIRECTIVOS

Su fuerza ilocucionaria consiste en hacer que el oyente lleve a cabo la acción especificada o sugerida por el contenido proposicional.

Por esta razón son actos centrados en el oyente.

- ¡Pasame la sal!
- Dame el libro que te pedí.
- Golpee antes de entrar y pase.
- ¡No estaría nada mal un cafecito ahora!
- ¡No olviden leer las instrucciones!

ACTOS EXPRESIVOS

Sirven para indicar un estado psicológico del hablante ocasionado por el estado de cosas expresado en la proposición

- ¡Qué frío hace!
- ¿De verdad me lo decís?
- ¡Hoy nada me sale bien!
- ¡No entiendo cómo pudo hacerlo!
- ¡Imbécil!

ACTOS COMPROMISORIOS/COMISIVOS

Son en cierta medida la contraparte de los directivos ya que su fuerza ilocucionaria no es hacer que el oyente haga algo sino comprometer al hablante mismo a realizar el acto expresado por la proposición

- Nos juntamos mañana para estudiar
- ¡Te pago el mes que viene!
- ¡Te voy a querer siempre!
- Si necesitás ayuda, llámame.

ACTOS DECLARATIVOS

Son los actos de habla ceremoniales realizados en los contextos de ciertas instituciones. Poseen una forma fija, ritualizada.

- ¡Los declaro marido y mujer!
- En el nombre de Dios, se abre la sesión.
- Lo condeno a tres años y seis meses de prisión.
- ¡Te bautizo Juan!
- En razón de su extraordinaria obra y los servicios prestados al país, le concedemos el título de Caballero de la Orden de Honor

ACTOS DE HABLA DIRECTOS E INDIRECTOS

Searle reconoce que hay dos tipos de preguntas:

- Las preguntas reales y
- Las preguntas de examen

En las preguntas reales, H desea saber (encontrar) la respuesta; en las preguntas de examen H desea saber si O sabe (1969)

PREGUNTAS RETÓRICAS

No se efectúan para encontrar una respuesta sino para establecer una afirmación

- *Pero, ¿cómo no cuestionarme lo que pasaba? De hecho, yo había participado...*
- *¿Lo ves? Es inútil pensar que nos va a ayudar.*
- *"El matrimonio es una institución maravillosa, pero ¿quién querría vivir en una institución?"
(HL Mencken)*

UN EJEMPLO MÁS:

- Abuela Simpson y Lisa están cantando Bob Dylan "Blowin 'in the Wind" ("¿Cuántos caminos debe recorrer un hombre / Antes de que le consideréis un hombre?").

Homero escucha y dice: "Ocho!"

Lisa: "Esa fue una **pregunta retórica!**"

Homero: "¡Oh, entonces, siete!"

Lisa: "¿Sabes lo que significa 'retórica'?"

Homero: "¿Sé lo que 'retórica' significa?"

(Los Simpsons)

UNA AFIRMACIÓN PUEDE VALER COMO UNA ORDEN O UN PEDIDO

Veamos ejemplos:

- Este lugar está reservado, Señor.
- Acá no se puede estacionar.
- La documentación se recibe en la ventanilla de su derecha.
- - Voy hasta el kiosco.
- Hace frío y es tarde.

ACTO DE HABLA INDIRECTO

Es el uso de una forma con una fuerza ilocucionaria distinta de la función paradigmática asociada a esa forma

- *El concepto de AHI destaca lo importante que es el contexto de situación del enunciado.*
- *La fuerza ilocucionaria de un enunciado depende del contexto y de la forma gramatical*

ACTOS DE HABLA INDIRECTOS

- Pone en foco uno de los problemas más importantes de las teorías pragmáticas:

La relación entre decir y querer decir

- La posibilidad de interpretarlos depende del reconocimiento de la intención del hablante.
- Comunicarse es lograr que el interlocutor reconozca nuestra intención.
- La pragmática estudia el significado intencional, lo que uno quiere decir.

INTERPRETAR LO QUE OTRO DICE ES RECONOCERLE UNA INTENCIÓN COMUNICATIVA

La comunicación parte:

- de un acuerdo previo de los hablantes,
- de una lógica de conversación que permite pasar del significado de las palabras al significado de los hablantes.

DEL SIGNIFICADO DE LAS PALABRAS AL SIGNIFICADO DE LOS HABLANTES

- De la lógica a la conversación.
- Nuestro interlocutor va a tratar de entender lo que intentamos comunicarle.
- Entre los hablantes hay un acuerdo previo, tácito, de colaboración en la tarea de comunicarse.
- Grice lo llama: “*principio de cooperación*”