

Trabajo Fin de Máster en Formación de Profesores  
de Español como Segunda Lengua

LOS ACTOS DE HABLA INDIRECTOS Y  
EL TRATAMIENTO DE LAS  
CONDICIONES DE FELICIDAD PARA SU  
CONSTRUCCIÓN EN AQUELLOS  
ACTOS INDIRECTOS MANEJADOS EN  
EL PCIC

Pilar Sancho Sieiro  
**TUTOR: D. Agustín Vera Luján**  
Facultad de Filología  
UNED  
Convocatoria febrero.  
Curso académico 2017-2018

**MÁSTER EN FORMACIÓN DE PROFESORES DE ESPAÑOL COMO  
SEGUNDA LENGUA**

**TRABAJO DE FIN DE MÁSTER**

**VISTO BUENO DEL TUTOR PARA LA PRESENTACIÓN DE LA  
DEFENSA ORAL**

Como tutor académico del Trabajo de Fin de Grado presentado por D.<sup>a</sup> PILAR  
SANCHO SIEIRO

con el título: LOS ACTOS DE HABLA INDIRECTOS Y EL TRATAMIENTO  
DE LAS CONDICIONES DE FELICIDAD PARA SU CONSTRUCCIÓN EN  
AQUELLOS ACTOS INDIRECTOS MANEJADOS EN EL PCIC

en la convocatoria de: FEBRERO

Considero que este trabajo se ajusta a los mínimos exigidos para su defensa oral.

Observaciones (opcional):

Madrid, 12 de febrero de 2018

Fecha y firma del Tutor Académico

## INDICE

## PÁG

1. Introducción.....	3
2. Objetivos.....	4
3. El habla como acto social.....	5
4. El contexto de comunicación.....	6
5. La intencionalidad.....	7
6. Los actos de habla.....	9
6.1. Modalidad.....	10
6.2. Clasificación de los actos de habla.....	11
6.3. Tipos de actos de habla.....	11
7. Actos de habla indirectos.....	12
7.1. Comprensión de los actos indirectos.....	12
7.2. El modelo inferencial.....	14
7.2.1. Principio de cooperación conversacional.....	14
7.2.2. Sustrato de información factual.....	15
7.2.3. Capacidad de inferencia.....	16
7.2.4. Teoría de los actos de habla.....	17
7.2.4.1. Condiciones de realización feliz.....	19
8. Los actos indirectos en el PCIC.....	25
8.1 Las condiciones de realización feliz en la construcción de los actos de habla indirectos en el PCIC.....	29
8.2 Otros actos indirectos en el PCIC.....	44
9. Conclusiones.....	77
BIBLIOGRAFÍA.....	86

## **1.- INTRODUCCIÓN**

El Plan Curricular del Instituto Cervantes (PCIC en adelante) dentro del marco del método de enseñanza comunicativa de la lengua, da la máxima importancia a la interacción con el medio y, en consecuencia, el principio básico de la organización del currículo de aprendizaje del español como lengua extranjera (ELE en adelante), es la lengua como instrumento esencial de comunicación. De este modo, el PCIC diseña un inventario sistemático de contenidos concretos que son necesarios para superar cada uno de los niveles de Referencia (A1-A2, B1-B2 y C1-C2) establecidos por el Marco común europeo de referencia para las lenguas: aprendizaje, enseñanza, evaluación (MCER, en adelante.)

Sabemos por el MCER que la enseñanza de lenguas extranjeras debe adoptar un enfoque que tienda a la realización de acciones por parte del aprendiz (MCER 2002:9), considerado como agente social. Así, el uso de la lengua implica una serie de acciones que contribuyen al desarrollo de competencias (MCER 2002:9), que son “la suma de conocimientos, destrezas y características individuales que permiten a una persona realizar acciones”, y a su vez, estas competencias son los instrumentos que permiten al aprendiz realizar tareas, entendidas como las acciones que éste ejecuta para conseguir un fin concreto. Se establece por lo tanto una estrecha relación entre el dominio de competencias y la capacidad para realizar acciones orientadas.

El PCIC se adhiere a esta propuesta de enseñanza por competencias orientada a la acción, ofreciendo el inventario de competencias generales (MCER 2002:9) que son aquellas “que no se relacionan directamente con la lengua, pero a las que se puede recurrir para acciones de todo tipo, incluyendo las actividades de lingüísticas”, y de competencias comunicativas (MCER 2002:9) que se refiere a aquellas “que posibilitan a una persona actuar utilizando específicamente medios lingüísticos”.

Estas competencias se han de impartir en los diferentes niveles anteriormente mencionados, y servirán de base a la programación didáctica de los cursos, porque representan la referencia para llevar a efecto cualquier diseño curricular en el campo de la enseñanza del español como segunda lengua.

## 2.- OBJETIVOS

La teoría de Searle de los actos de habla indirectos plantea una doble problemática focalizada en los agentes de la comunicación, el hablante y el oyente.

La primera cuestión gira en torno al hecho de cómo es posible que con esos actos de habla indirectos el “hablante diga una cosa y la quiera decir, pero también quiera decir algo más”<sup>1</sup>, y la segunda cuestión, y puesto que el hablante emite esos actos con una finalidad clara de que el oyente los comprenda, el problema ahora se centra en responder a la incógnita de cómo es posible para “el oyente comprender el acto de habla indirecto cuando la oración que oye y comprende significa algo más”<sup>2</sup> de lo que en primera instancia puede comprender.

Como respuesta a estas cuestiones, Searle argumenta que estos actos que el hablante realiza y con los que dice algo y además quiere decir algo más, se explican por el hecho de que esas emisiones están íntimamente relacionadas con las condiciones<sup>3</sup> de realización feliz<sup>4</sup> de los actos de habla que el hablante realiza indirectamente cuando las usa, y que el uso que el hablante hace de ellas para conseguir la comprensión de esos actos indirectos, consiste en indicar si se ha satisfecho una condición esencial, aseverando o preguntando por otra condición. Consecuentemente, cada una de las condiciones es necesaria y el conjunto de condiciones será una condición suficiente para realizar con éxito el acto de habla. De éstas condiciones necesarias y suficientes Searle extrae el conjunto de reglas que rigen el lenguaje.

Tras realizar un análisis previo de los distintos aspectos que conforman la teoría de los actos de habla de Searle, lo que pretendemos en este estudio es, partiendo de la problemática planteada por Searle, llevar a cabo la comprobación en el Plan curricular del Instituto Cervantes, qué papel se da o qué atención se presta a las distintas condiciones necesarias y suficientes establecidas en el trabajo de Searle, consideradas como elemento vertebrador y

---

<sup>1</sup> Searle J.R. “Actos de habla indirectos”. Universidad de California. Berkeley. Versión castellana: Valdés Villanueva, Luís MI (pág. 24)

<sup>2</sup> Searle J.R. “Actos de habla indirectos”. Universidad de California. Berkeley. Versión castellana: Valdés Villanueva, Luís MI (pág. 24)

<sup>3</sup> Searle J.R. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cap. III. Define las condiciones como “conjunto de proposiciones tales, que la conjunción de los miembros del conjunto entraña la proposición de que un hablante hace una promesa con éxito y no de manera defectiva, y la proposición de que el hablante hace tal promesa entraña esa conjunción”.

<sup>4</sup> Searle J.R. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cap. III. Enumera las condiciones necesarias para la realización con éxito del acto de prometer, que son: Condiciones preparatorias, condiciones de contenido proposicional, condición de sinceridad y condición esencial.

eje constructor de los actos ilocutivos indirectos. Además, se analizará si son tratados todos los tipos de actos indirectos posibles, y en su caso, cuáles pueden faltar.

### **3.- EL HABLA COMO ACTO SOCIAL**

“Hablar un lenguaje es tomar parte en una forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas” afirma Searle (Searle 1969:25), por lo tanto, hablar es, fundamentalmente, un comportamiento, un acto en el que es esencial tomar parte, es decir, participar activamente. Es un acto social porque supone una implicación personal en una realidad social compartida que, a la vez está configurada por una serie de reglas, que todos los miembros de la comunidad de la que el hablante forma parte aceptan. Y esto es así, porque finalmente el lenguaje es un instrumento que tenemos para exteriorizar y compartir nuestras ideas, inquietudes, sensaciones, etc... En definitiva, hablando cubrimos nuestras necesidades funcionales comunicativas.

En este mismo sentido define Hymes lo que se ha llamado “comunidad de habla”, como el “conjunto de hablantes que comparten unas mismas reglas de habla y unas interpretaciones del uso lingüístico” (Gumper y Hymes 1972, 53-55). La comunidad genera las formas lingüísticas que constituyen la variedad lingüística que es propia del grupo y las reglas de uso que sus miembros utilizan, que a su vez constituyen los elementos que configuran a esta comunidad. Este conjunto de individuos que forman la comunidad de habla, comparten un código lingüístico que les une y les identifica como grupo, y este hecho les hace tomar conciencia de su uso y de lo que esto implica como elemento diferenciador frente a otras lenguas o dialectos, no sólo a nivel lingüístico sino también cultural.

De este modo, “actuar” con el lenguaje no se circunscribe únicamente a la tarea de construir y emitir un enunciado, tampoco se limita al uso de los elementos de un código lingüístico compartido con el que se puede describir el estado de las cosas o enunciar algún hecho con verdad o falsedad, sino que va más allá. Está íntimamente relacionado con la sensación de identificación que sienten los hablantes al saberse parte de una comunidad de habla, que hace que juzguen e interpreten de modo similar la variable lingüística que les es propia.

Como consecuencia de este carácter social del lenguaje, los hablantes interactúan por medio del habla, y lo hacen en un determinado contexto al que deben adecuarse para que la comunicación se lleve a cabo con éxito. Es necesario, no sólo conocer los usos lingüísticos concertados socialmente, sino también saber qué decir, a quién y cómo decirlo de un modo

apropiado, dependiendo de la situación en la que se encuentren. Así lo afirma Austin (Austin 1962:8), cuando dice que “siempre es necesario que las *circunstancias* en que las palabras se expresan sean *apropiadas*”. Aquí radica uno de los factores que dota de una alta complejidad al acto de habla, en el hecho de que los interlocutores tengan la capacidad suficiente de dar con la forma más adecuada de transmitir sus intenciones comunicativas, haciéndolas efectivas, y en virtud de ello conseguir la eficacia comunicativa.

#### **4.- EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN**

El contexto de comunicación, que lingüísticamente hablando, es el ámbito en el que la comunicación se produce y que nos lleva hacia el significado de un mensaje, agrupa todas las circunstancias específicas que rodean ese acto de comunicación, tales como los participantes (edad, clase social, profesión, creencias,...), la relación entre ellos (amistad, igualdad, subordinación,...), la situación comunicativa con sus dimensiones de lugar y tiempo, los actos no verbales (gestos, exclamaciones, movimientos del cuerpo,...). Todos estos elementos condicionantes han de ser necesariamente valorados a la hora de saber cómo interactuar en cada momento, en cada situación, tanto si se adopta el rol de hablante como el de oyente.

Dentro de este contexto conversacional también se ha de perseguir esa adecuación a la que hacíamos referencia, buscando la medida de información que se puede transmitir, así como la claridad y pertinencia de los contenidos objeto de cada acto de habla. El interés radica en el hecho de que, el fin de todo acto de comunicación es que el receptor capte y sea capaz de interpretar el mensaje que recibe. En esta línea, Searle enuncia el principio de la identificación: “una condición necesaria para la realización con éxito de una referencia definida al emitir una expresión consiste en que, o bien la expresión debe ser una expresión identificadora, o el hablante ha de ser capaz, si se le pide, de producir una expresión identificadora”.

Añade que este principio: “subraya la conexión entre la referencia definida y la capacidad del hablante para proporcionar una descripción identificadora del objeto al que se hace referencia”. (Searle 1969:96)

En consecuencia, lo que se pretende es que el oyente sea capaz de identificar el objeto al que se refiere el hablante. Si no es capaz de hacerlo, es porque el hablante no ha emitido la expresión adecuada y suficientemente representativa de ese objeto al que se refiere. La

adecuación está íntimamente ligada a la comprensión, ya que sólo será adecuado aquello que logre ser comprendido.

## **5.- LA INTENCIONALIDAD**

Volviendo a la frase de Searle en la que define el lenguaje como “conducta intencional gobernada por reglas”, detengámonos en la intencionalidad, otro de los elementos caracterizadores y motores de la comunicación, en el sentido de que es lo que nos impulsa a realizar el acto de habla, hasta el punto de que podemos decir que hay comunicación porque existe una intención de comunicarse.

Todos identificamos con facilidad la intención con una meta, un fin o un propósito que se trata de alcanzar. En concordancia con este concepto general, y circunscribiéndonos al ámbito de la comunicación, podemos afirmar que los actos de habla que realiza el emisor siempre tienden a conseguir un objetivo, y para alcanzarlo, resulta imprescindible que el receptor entienda cuál es ese objetivo, ya que la intencionalidad no tendría sentido si no fuera comprendida. Searle utiliza la intención comunicativa como factor decisivo de su teoría de los actos de habla, de tal modo que, comunicarse es una forma de actividad, y los diversos tipos de actos de habla, tales como asegurar, prometer, preguntar, pedir, etc..., responden a intenciones como convencer, implicarse, obtener información, obtener la posesión de algo, etc...

Searle toma como referencia la tesis de Paul Grice desarrollada en su artículo “Meaning”, con la que pretendía realizar un análisis de la noción de significado no-natural:

"A meant something by x" is (roughly) equivalent to "A intended the utterance of x to produce some effect in an audience by means of the recognition of this intention" (Grice 1957:385). Decir que un hablante H quiera decir algo mediante X, equivale a decir que H intentó que la emisión de X produjese un efecto en el oyente O, por medio del reconocimiento de esta intención.

De este modo quedan íntimamente unidos la intención y el significado, puesto que al hablar se intenta comunicar algo a alguien predispuesto positivamente a recibir y entender el mensaje que se pretende enviar, haciendo que se reconozca la intención que se tiene de comunicar precisamente lo que se quiere. Cuando el oyente reconoce esa intención se consigue la comunicación lingüística, porque comprende lo que se le está diciendo desde el

mismo momento en el que reconoce que lo que se pretende al decir lo que se dice, es la intención de decir esa cosa.

El hablante siempre desea con su intervención provocar una reacción o un efecto determinado en el otro, con lo que adopta un tipo de conducta finalista, intencional, ya que pretende crear ideas, informaciones, acciones, visiones en general en la mente del oyente; en palabras de Victoria Escandell “representaciones en la mente de otro individuo (nuevas informaciones, refuerzo de informaciones ya existentes, actuación sobre las relaciones sociales, etc)”<sup>5</sup>. Estas representaciones se basan en las suyas propias, de tal modo que se produce una especie de transferencia de pensamiento que genera una relación dinámica entre los interlocutores. A esto se une el hecho de que el emisor espera que el oyente reconozca su intención de producir ese efecto en él y la interprete.

No obstante, Searle pone reparos a esta teoría de Grice, porque no describe un acto ilocucionario que supone la realización de una función comunicativa, sino que hace referencia a un acto perlocucionario<sup>6</sup>. Grice no tiene en cuenta el convencionalismo al que está sujeto la intencionalidad, constituido por ese conjunto de reglas que gobiernan el lenguaje, y por ello Searle da un giro a su planteamiento. Al hecho de que el hablante trate de producir un efecto en el oyente consiguiendo que éste reconozca su intención de producir ese efecto, Searle añade que el hablante también intenta que el oyente haga ese reconocimiento buscando en las reglas que rigen el uso del lenguaje y que ambos conocen, y que consiga de este modo asociar las expresiones con el propósito de producción de ese efecto en el oyente.

Para conseguir este objetivo debe seguir la ruta a la que hemos hecho referencia. En primer lugar, se ha de hacer la evaluación del contexto, y después, dependiendo del resultado, se deben elegir las palabras más adecuadas para ayudar al oyente a construir esas “representaciones” que le desea comunicar, y con este acto está realizando un proceso reglado, en tanto que, debe acomodar su conducta a la situación comunicativa en la que se

---

<sup>5</sup> Escandell Vidal MV. “Aportaciones de la Pragmática”. Vademécum para la formación de profesores. Enseñar español como segunda lengua(L2)/Lengua extranjera (LE). Sociedad General Española de Librería S.A.. (2004) (pág181)

<sup>6</sup> Austin J.L. (1962) *How to do things with words* (pág 66) Según la teoría de los actos de habla, de John L. Austin, el acto perlocucionario es aquél que se realiza y produce efectos sobre el interlocutor. Se realiza por medio de decir algo: hacer que alguien crea que algo es de determinada manera, persuadir a alguien a hacer algo, influir sobre sus sentimientos.

haya y a la persona con la que interactúa, y además debe elegir las expresiones con las que convencionalmente puede conseguir su objetivo.

Así, debido al carácter intencional de los mensajes los significados se pluralizan, y nos encontramos con que una misma expresión puede ser utilizada para diferentes finalidades dentro de distintos contextos, con lo que se podrían realizar tantos actos de habla como situaciones conversacionales puedan surgir. Si decimos “La comida está caliente”, esta secuencia puede tener el valor de una información sobre la temperatura de la comida, o de una pregunta sobre si la comida caliente o fría, o de una advertencia para que tengamos cuidado y no nos quememos cuando vayamos a comer, o de una prohibición, puesto que si está caliente no la debemos comer, o de una queja porque no nos gusta caliente, o de una aprobación porque nos gusta caliente, etc... Dependiendo del contexto, la intención del hablante se dirige hacia un objetivo que se traduce en un acto de habla con un sentido totalmente diferente uno de otro. Así puede tener la intención de informar, de preguntar, hacer una advertencia a alguien, prohibir, quejarse, aprobar, etc...

## **6.- LOS ACTOS DE HABLA**

Tradicionalmente se ha venido afirmando que utilizamos la comunicación fundamentalmente como un medio para transmitir información, pero es evidente que no se circunscribe en exclusiva a esta finalidad como ya hemos visto. Comunicarse no se reduce a una simple dicción, sino que supone realizar una acción. Una teoría del lenguaje forma parte de una teoría de la acción, simplemente porque hablar un lenguaje es una forma de conducta gobernada por reglas (Searle 1969:26). Como ya hemos señalado previamente, la interacción comunicativa está constituida esencialmente de actos de habla que no funcionan arbitrariamente, sino que están sometidos a reglas constitutivas<sup>7</sup>.

El acto de habla es una expresión realizativa (Austin 1962:45-46), esto es, el acto de expresar la oración es, o equivale a realizar la acción de que se trate. De este modo, al enunciar la proposición “te prometo que mañana me levantaré temprano”, no sólo estamos describiendo o constatando algo, sino que ejecutamos una acción, la de prometer; es un enunciado realizativo que compromete al emisor a hacer algo. No ocurre lo mismo cuando esa misma

---

<sup>7</sup> Searle en su ensayo “What is a speech act?” (1965:223), distingue entre reglas regulativas y reglas constitutivas. Estas últimas “regulan una actividad cuya existencia es lógicamente dependiente de las reglas”.

persona dice “él ha prometido que mañana se levantará temprano”, porque en este caso lo único que se está haciendo es una mera descripción de unos hechos ajenos al hablante.

En consecuencia, la acción que realiza el emisor cuando expresa un enunciado, si tiene como finalidad llevar a cabo una función, es un acto ilocucionario<sup>8</sup>, porque no sólo se habla, sino también se realiza una acción.

Searle ahonda más en el campo de la estructura de los actos de habla, y distingue dos elementos en la oración: la “proposición” o “indicador proposicional”, y el acto ilocucionario en sí o “indicador de fuerza ilocucionaria”. Mientras la proposición sería el contenido de la oración, y por consiguiente no tendría la naturaleza de acto, la fuerza ilocucionaria o la función sería el indicador del acto ilocucionario que el hablante realiza al emitir la oración. Desde esta perspectiva resulta más sencillo analizar el acto ilocucionario.

La unidad básica de comunicación, no es el símbolo, ni la palabra o la oración, sino “la *producción* de la instancia en la realización del acto de habla” (Searle 1965:221). Desde esta perspectiva, la comunicación lingüística está constituida por actos de habla, y el único modo de que exista comunicación es a través de la producción de estos actos. Comunicarse es en sí mismo, una forma de actividad, y consecuentemente cada enunciado es la realización de una acción distinta.

## **6.1.- LA MODALIDAD**

Íntimamente unido a ese aspecto subjetivo que implica la realización de un acto de habla por un hablante, mediante el cual intenta expresar una idea, concepto, sentimiento, etc... y que es efectivo si el interlocutor receptor percibe el sentido de lo que le quiere transmitir, está el concepto de modalidad. Con este término aludimos a todo un conjunto de matices que jalonan el significado de lo expresado, dependiendo de la actitud que el hablante tenga ante lo que enuncia y la que tenga el oyente ante el mensaje que recibe. Abarca desde la posibilidad, la creencia, el deseo, hasta la duda, la valoración, etc...De este modo, este abanico de actitudes que tienen los interlocutores frente al enunciado se corresponden con las distintas modalidades: asertiva, imperativa, interrogativa, que hacen referencia a la modalidad de la oración y a la fuerza ilocucionaria del enunciado.

---

<sup>8</sup> De acuerdo con Austin (1971): *Palabras y acciones*, Buenos Aires, Paidós (138 ss) al enunciar una expresión realizativa, los actos que se pueden producir son: acto locucionario es el acto de “decir algo” analizable desde el aspecto fonético fático y rético, acto ilocucionario es “la manera (en) que estamos usando la locución”, y acto perlocucionario es aquél que se realiza y produce efectos sobre el interlocutor.

## 6.2.- CLASIFICACIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA

Searle realiza una clasificación de los actos ilocucionarios a los que podría reducirse cualquier enunciado según la intención o finalidad a que se refieran. Son:

1. Asertivos. El hablante se compromete con la verdad de la proposición expresada: afirmar, anunciar, predecir, insistir... Con ellos se dice algo acerca de la realidad. Son evaluables en términos verdadero/falso.
2. Directivos. El hablante trata de conseguir ejercer una influencia en el oyente para que lleve a cabo una acción: preguntar, prohibir, pedir, recomendar, exigir, encargar, ordenar...
3. Compromisivos. Con ellos el hablante se compromete a realizar una acción en un futuro: ofrecer, prometer, jurar...
4. Expresivos. Mediante estos actos el hablante expresa su estado de ánimo respecto de una situación o acontecimiento: felicitar, perdonar, agradecer...
5. Declarativos. El hablante provoca con ellos un cambio en el mundo porque tiene poder para ello: sentenciar, bautizar, vetar, levantar una sesión...

Es evidente el estrecho lazo que une a los actos de habla con la modalidad, y puesto que la modalidad asertiva es el tipo no marcado, es decir, la actitud del hablante es neutra, se presenta como el comodín más adecuado para cualquier tipo de acto de habla. La modalidad yusiva, sin embargo, es más adecuada para actos directivos, cuya función ilocucionaria puede ser un mandato u orden, pero también una petición, un ruego, una súplica o una invitación, también una instrucción o un consejo dependiendo del contexto o situación comunicativa en la que se realice el acto. En cuanto a la modalidad interrogativa, considerando la interrogación como un acto indirecto, los valores ilocutivos son la petición, ofrecimiento, crítica, incluso duda o incredulidad.

## 6.3.- TIPOS DE ACTOS DE HABLA

Se distingue entre:

- **Actos directos**, que son simplemente aquellos en los que el hablante emite una oración y lo que quiere decir es exactamente lo que dice. Los actos directos son aquellos enunciados en los que el aspecto locutivo e ilocutivo coinciden, es decir, se expresa directamente la intención

- **Actos indirectos** que no son tan simples, puesto que el hablante, pese a emitir una oración y querer decir lo que dice, quiere decir algo más. Los actos indirectos son aquellos enunciados en los que el aspecto locutivo e ilocutivo no coinciden, por lo tanto, la finalidad de la oración es distinta a lo que se expresa directamente.

Mientras en los actos directos el significado de la oración o indicador proposicional tiene un único indicador de fuerza ilocucionaria o significado de la emisión, en los actos indirectos el indicador proposicional es uno con varios indicadores de fuerza ilocucionaria de varias clases de actos ilocucionarios determinados; se produce cuando “un acto ilocucionario se realiza indirectamente al realizar otro” (Searle 1977:24).

## **7.- LOS ACTOS INDIRECTOS DE HABLA**

Como ya hemos indicado previamente, los actos de habla indirectos tienen una doble vertiente, en el sentido de que son actos de habla en los que la parte locutiva no coincide con la ilocutiva, es decir, detrás de un enunciado se esconde un mensaje indirecto y por ende una intencionalidad distinta a la del sentido literal del mensaje emitido por el hablante. Este es el caso del enunciado “Me duele la cabeza” emitido como respuesta a la pregunta “¿Salimos a dar una vuelta?”, que encierra un acto de habla indirecto, que sería “No quiero salir”.

Estamos ante un acto ilocucionario constituido a su vez por otros dos actos radicalmente diferentes; el primero que sería el rechazo a la propuesta planteada, y el segundo que sería el enunciado emitido como acto con el que interlocutor expresa literalmente su dolor de cabeza. El enunciado literal constituiría el acto locutivo, mientras que el acto ilocutivo sería el primero, el rechazo de la propuesta.

Podemos deducir que la comunicación es un acto creativo, no ajustado puramente a principios mecánicos. Es por esto, por lo que podemos participar con éxito en situaciones comunicativas del tipo en las que si una persona le dice a otra ¿Comemos un helado? Y le contesta “Estoy a régimen”, él debe entender esta respuesta como una negativa a su propuesta.

### **7.1.- LA COMPRESION DEL ACTO ILOCUCIONARIO INDIRECTO.**

La cuestión que en primera instancia se nos plantea tiene varias vertientes en consonancia con la bipolaridad que presenta la relación necesaria entre hablante-oyente, en cuanto que, ¿cómo podemos explicar que el hablante que dice algo, además de quererlo decir, quiera

también decir algo más?, y, por otro lado, en cuanto a lo que le toca al oyente receptor de la intención del hablante, ¿qué puede hacer para entender lo que quieren significar de más estos actos de habla indirectos? ¿Cómo se puede llegar a deducir del acto locutivo literal, el acto ilocucionario no literal?

Lo cierto es que la comprensión del significado de los actos de habla indirectos no se consigue con el mero hecho de entender o descodificar el mensaje. En los casos en los que se comparte totalmente el código lingüístico porque se habla la misma lengua resulta relativamente fácil, puesto que ambos protagonistas de la comunicación conocen además de los elementos lingüísticos, el resto de elementos convencionales adquiridos por la convivencia dentro de un mismo grupo social, es decir, dominan sus reglas. Pero cuando no es así, la complicación para el receptor es evidente, porque su conocimiento total del contexto lingüístico no incluye ciertos aspectos extralingüísticos establecidos por las reglas de la convención. Pertenece al ámbito de lo que hay detrás de un mensaje y que no aparece literalmente, lo que hay que sobreentender porque no es enunciado expresamente, es el «significado añadido», la información implícita.

Como consecuencia, la interpretación del significado que le damos a nuestras acciones no se consigue únicamente con el entendimiento del mensaje literal, sino que se necesitan otros instrumentos para lograr esta comprensión de la intencionalidad que tiene el hablante cuando transmite un mensaje. Resulta complejo porque, salvo excepciones como las fórmulas convencionales, por ejemplo, saludos, besos en la cara, etc..., estos actos no se ajustan a un patrón previo que pueda servir de guía y entendimiento de actos futuros, pese a que, como hemos apuntado, se pueda inferir su significado.

Incluso, aunque en la mayoría de las ocasiones haya una relación clara entre el acto y la intención con la que se realiza, puede darse la circunstancia de que ese mismo acto no responda a la misma intención a la que supuestamente debe ir asociada. Es lo que sucede cuando se da el caso de que haya una persona parada en la acera. Lo primero que pensamos es que está esperando a alguien, o algo (un autobús, un taxi, etc..). Sin embargo, no siempre ha de ser así, y la razón de que esté parada es que algo/alguien le ha llamado la atención y se ha detenido a mirarlo, o quizás de repente se ha acordado de algo y está pensando en ello. Generalmente asociamos el estar parado en una acera a esperar algo o a alguien, porque la norma es que en las aceras las personas circulan sin pararse, van de un lado a otro o, en último caso, entran en algún establecimiento, pero no se paran sin más, y en primera instancia

no se nos ocurre que pueda haber otra razón. En nuestra cultura resulta un acto convencional, “una convención que establece el significado que, en general, tiene en nuestra cultura la realización de una acción” (Bustos pag 18), no obstante, no siempre hay una relación directa entre el acto que se realiza y lo que convencionalmente se entiende con ese acto.

De aquí que la convención tenga un papel fundamental en la interpretación de los actos de habla con un significado no natural<sup>9</sup>, porque gracias a ella podemos captar esa relación no natural entre los actos y las intenciones que les otorgan el sentido. No obstante, esto sucede únicamente cuando los actos de habla se adecúan totalmente a la intención del que los realiza, porque en caso contrario es necesario acudir al proceso inferencial.

## **7.2- EL MODELO INFERENCIAL**

Searle plantea una técnica para llegar a la comprensión de la ilocución indirecta partiendo de la ilocución literal, que se traduce en una serie de pasos en los que intervienen varios principios fundamentales: el principio general de cooperación conversacional, la capacidad de inferencia, el sustrato de información factual mutuamente compartida, y la teoría de los actos de habla.

### **7.2.1.- El principio de cooperación conversacional**

El principio de cooperación conversacional es un acuerdo previo aceptado de forma tácita por ambos interlocutores, de acuerdo con el cuál se comprometen a prestarse una colaboración mutua en el proceso de intercambio comunicativo, hecho que implica la necesidad de comportarse de un modo previamente determinado. H.P. Grice<sup>10</sup> lo define del siguiente modo: “Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que usted está involucrado”.

Habla de unas máximas de cantidad (di lo justo), de cualidad (sé sincero), de relación (sé relevante) y de modo o manera (sé claro).

---

<sup>9</sup> Actos de habla con significado natural: acciones que guardan una relación causal con su significado, que no se ajusta a lo convencional. Por ejemplo: el sonido de los truenos significa que va a haber una tormenta  
Actos de habla con significado no natural: acciones cuyo significado que no se puede averiguar observando o estableciendo nexos naturales entre ellas y lo que significan

<sup>10</sup> Grice, G. (1989) *Lógica y Conversación* en Valdés Villanueva (1991) 511-530. Grice 1975, 45). En una conferencia dictada en 1967, y publicada en 1975,

### 7.2.2.- El sustrato de información factual

El sustrato de información factual hace referencia a la realidad compartida por los interlocutores que les facilita la comprensión del contexto en el que se va situando la conversación, por lo tanto, gracias a él pueden realizar una comunicación efectiva, adaptada y adecuada a ese contexto en el que se produce.

Me parece interesante relacionar este sustrato de información con los conceptos de marco y guion que resultan muy útiles para explicar cómo se produce la interpretación de un enunciado dentro de una situación contextual prototípica, así como el modo en que se debe actuar en dicho contexto, siguiendo las normas que pautan convencionalmente las diferentes situaciones sociales en las que se lleva a cabo esa interacción.

El marco es la información que nos permite recrear una situación estereotipada. Según Minsky (1974)<sup>11</sup>

*A frame is a data-structure for representing a stereotyped situation, like being in a certain kind of living room, or going to a child's birthday party. Attached to each frame are several kinds of information. Some of this information is about how to use the frame. Some is about what one can expect to happen next. Some is about what to do if these expectations are not confirmed*

“Un marco es una estructura de datos para representar una situación estereotipada, como estar en un cierto tipo de habitación o ir a la fiesta de cumpleaños de un niño. Unida a cada marco hay muchos tipos de información. Parte de esta información es sobre cómo usar el marco. Parte es acerca de lo que uno puede esperar que suceda después. Parte es sobre lo que hacer si estas expectativas no son confirmadas.”

Cada experiencia vivida genera una estructura o marco, que se activa siempre que se vuelve a repetir la experiencia pasada. Cada marco, por lo tanto, representa una situación estereotipada, conocida y recordada. En el caso de que un marco no pueda ser asociado a una realidad, es decir, que no se pueda hacer una asignación de léxico a la situación que se está desarrollando, la red interna que forman los sistemas marco permite un reemplazo de los elementos desconocidos con los conocidos cuando haya una relación temática o

---

<sup>11</sup> Minsky, M. (1974): *A framework for representing knowledge*, en P. Winston (ed), *The Psychology of Computer Vision*, Nueva York, McGraw Hill

contextual entre ellos, porque los marcos funcionan como esquemas que proporcionan diferentes modos de representar el conocimiento, de tal modo que, “These inter-frame structures make possible other ways to represent knowledge about facts, analogies, and other information useful in understanding” (Minsky 1974). “Estas estructuras entre marcos hacen posible otros modos de representar el conocimiento sobre hechos, analogías y otra información útil para el entendimiento”.

En el mismo sentido se manifiestan Kintsch y Van Dijk que crean un modelo estratégico-cognitivo de comprensión que abarca tanto la lectura como la escucha activa, “Comprehension is involved in reading as well as in listening, and our model applies to both” (Kintsch y Van Dijk 1978:364). “La comprensión está involucrada en leer tanto como en escuchar y nuestro modelo se aplica a ambos”. Dentro de este sustrato de información, el marco sirve de soporte para el desarrollo de la capacidad de inferencia.

Natural language discourse may be connected even if the propositions expressed by the discourse are not directly connected. This possibility is due to the fact that language users are able to provide, during comprehension, the missing links of a sequence on the basis of their general or contextual knowledge of the facts.

“El discurso de la lengua natural puede estar conectado incluso si las proposiciones expresadas en el discurso no están directamente conectadas. Esta posibilidad se debe al hecho de que los usuarios de la lengua son capaces de proveerse durante la comprensión de enlaces de una secuencia perdidos en la base de su conocimiento de los hechos general o contextual.”

El guion sería el conjunto o esquema que relaciona esos elementos dinámicos que forman el marco, por lo que son fundamentales para contextualizar el léxico que se utiliza en una interacción comunicativa, tanto el léxico previamente activado, como el utilizado en el acto de habla que se está produciendo.

### **7.2.3.- Capacidad inferencial**

Es inevitable volverse a plantear esta cuestión: ¿Cómo reconoce e interpreta el oyente la intencionalidad del hablante? Ahora, la respuesta es clara; lo consigue gracias a su capacidad de inferencia, es decir, a la deducción de nuevas informaciones a partir de las que ya tiene. Volvemos de nuevo a ese campo de información compartida y reglada en la que se produce

la comunicación. Por lo tanto, si bien en general usamos para comunicarnos un código lingüístico compartido, ahora sabemos que en numerosas ocasiones no hacemos uso de ese código, sino que utilizamos nuestra capacidad de deducir lo que el emisor nos trata de transmitir, desplegando nuestra comprensión inferencial que nos permite interpretar los indicios.

En definitiva, tenemos la capacidad de interpretar información de naturaleza extralingüística emitida por un hablante en una situación concreta, porque dominamos ciertos elementos que entran en juego, tales como la intencionalidad inherente a la actividad del hablante, la capacidad de interpretación e inferencia del oyente, y junto a éstas, también el conocimiento de las regularidades y el manejo de la generalización significativa que constituyen el fundamento de los principios del comportamiento comunicativo compartido por un grupo.

En cualquier caso, una vez más resulta evidente la íntima relación que existe entre el sistema lingüístico y los condicionantes cognitivos y sociales que determinan el acto de habla, quedando probado como relevante la relación entre lo lingüístico y lo extralingüístico, unido siempre a la convención.

Desde esta perspectiva resulta más que evidente la necesidad de un sistema de reglas que definan y a la vez delimiten el lenguaje. Partiendo de que el lenguaje es un acto social realizado por los integrantes de una comunidad de habla, así denominado porque comparten un código, que es en definitiva un conjunto de reglas de uso que les identifican como grupo, podemos continuar situando este acto social en un contexto en el que la realización satisfactoria de la comunicación depende de la adecuación de la expresión a las circunstancias, que se consigue ajustándose de nuevo a las reglas que rigen estas intervenciones, con el fin de que el oyente sea capaz de identificar el mensaje y entender la intención del hablante cuando lo produce. En definitiva, todo el acto comunicativo está sometido y guiado por un sistema reglado.

Finalmente, la capacidad inferencial nos habilita para descifrar esa información implícita que no está codificada. Es por lo tanto una actividad deductiva que nos permite entender el sentido de un enunciado, que va más allá incluso de su significado. La estrategia inferencial, en palabras de Searle<sup>12</sup>, “consiste en establecer que el objeto ilocucionario primario difiere del literal, y segundo, en qué consiste el objeto ilocucionario primario”.

---

<sup>12</sup> Searle J.R. “Actos de habla indirectos”. Universidad de California, Berkeley. Versión castellana: Luis MI Valdés Villanueva (pág 29)

#### **7.2.4.- Teoría de los actos de habla**

Con el fin de poder dar respuesta a la cuestión planteada a lo largo del estudio, en relación al porqué las oraciones que tienen una determinada fuerza ilocucionaria pueden usarse para realizar otro acto con una fuerza ilocucionaria diferente, acudiremos a la teoría de los actos de habla.

Hemos mencionado repetidamente que hablar es tomar parte en una forma de conducta gobernada por reglas. “Aprender y dominar un lenguaje es (ínter alía) aprender y haber dominado esas reglas” (Searle 1969:22). ¿Y cómo puedo valorar el conocimiento que tengo sobre esas reglas? Cuando yo hablante nativo hablo, estoy dando una información del dominio y la habilidad que tengo de esas reglas que gobiernan el lenguaje que utilizo, “puesto que las caracterizaciones lingüísticas, si se hacen en el mismo lenguaje que los elementos caracterizados, son ellas mismas emisiones hechas de acuerdo con las reglas, tales caracterizaciones son manifestaciones de ese dominio” (Searle 1969:22). Por lo tanto, dado que sé cómo hablar mi lenguaje, implícitamente y por esta razón, domino el sistema de reglas que lo regula.

Volvamos al punto en el que afirmábamos que el hablante cuando realiza un acto de habla lo hace con cierta finalidad, puesto que es especialmente relevante esta intencionalidad o este “querer decir algo” a la hora de realizar un acto de habla, y un mensaje será relevante cuando aporte más información de la que literalmente muestra, esto es, cuando diga más de lo que dice. En la teoría de los actos de habla, a todos los mensajes se les supone relevantes cargados de una información implícita que hay que descifrar.

Searle puso de manifiesto que “al hablar un lenguaje intento comunicar cosas a mi oyente consiguiendo que él reconozca mi intención de comunicar precisamente esas cosas” (Searle 1965:226). No obstante, este decir intencionado que es la realización de un acto ilocucionario, se produce siguiendo las reglas de uso, por las cuáles, las expresiones enunciadas se corresponden con las expresiones que producen el efecto perseguido.

Searle, por lo tanto, añade un elemento más que es fundamental, el compromiso del hablante de actuar de acuerdo con unas reglas establecidas socialmente, de tal modo que, la interacción comunicativa es efectiva cuando se ajusta a esas reglas constitutivas. Así, trata de explicar los actos de habla indirectos desde la teoría de los actos de habla, creando un conjunto sistemático y estructurado de las “condiciones de realización feliz” de esos actos

de habla que indirectamente se cumplen al ser usadas en las proposiciones que se emiten, y que se refieren a operaciones sobre la estructura interna del tipo ilocutivo del que se trate. Esto se traduce en el hecho de que cada tipo de acto ilocucionario debe satisfacer una serie de condiciones para que se realice con éxito, con lo que quedaría caracterizado el funcionamiento de los tipos de actos ilocucionarios, y a la vez, demostrado el carácter sistemático de la realización de los mismos.

#### **7.2.4.1 Condiciones de realización feliz**

Al hacer el análisis de una promesa, Searle da una definición de estas condiciones necesarias y suficientes para que el acto de prometer se realice con éxito y no de manera defectiva, y dice que son: “un conjunto de proposiciones tales, que la conjunción de los miembros del conjunto entraña la proposición de que un hablante hace una promesa con éxito y no de manera defectiva, y la proposición de que el hablante hace tal promesa entraña esa conjunción”. (Searle 1969:62). Esta definición sería aplicable no sólo al acto de prometer, sino a cualquier tipo de acto de habla; únicamente deberíamos cambiar el término promesa por el de mandato, petición, ruego, etc..., porque lo que Searle pretende es crear una teoría que sirva para explicar la estructura de todos los actos de habla.

Por lo tanto, cada una de esas condiciones es una condición necesaria en tanto que ha de cumplirse “necesariamente”, para que el acto se realice felizmente. Pero también, desde la perspectiva del conjunto de las condiciones, el cumplimiento de esta conjunción es una condición suficiente, porque no se necesita ninguna otra para alcanzar el fin mencionado. En otras palabras, se ha de cumplir cada condición particular para que colectivamente el conjunto de condiciones actúe a su vez como condición y requisito de realización efectiva del acto ilocucionario.

Dentro de la casuística a la que puede dar lugar este principio condicional, puede suceder que el acto se realice a pesar de que no se ha satisfecho la condición que corresponda. En este caso, como dice Searle estamos ante un acto “defectivo” equiparable a la noción de infelicidad creada por Austin (Searle 1969:62). Searle focaliza su análisis en los actos no defectivos, en aquellos que constituyen el paradigma de cada tipo de acto de habla realizable felizmente. En definitiva, realiza un análisis de conceptos idealizados, aislados de cualquier circunstancia que pueda apartarlos del uso arquetípico idealizado que corresponde al acto de habla de que se trate.

Lo que se pretende demostrar es que las oraciones que tienen una fuerza ilocucionaria como parte de su significado, pueden usarse para realizar un acto con una fuerza ilocucionaria diferente, pero siempre cumpliendo esas condiciones o reglas que rigen el habla.

Estas condiciones se agrupan en cuatro (Searle 1969:67-75):

- Condiciones preparatorias
- Condición de sinceridad
- Condición de contenido proposicional
- Condición esencial.

Los requisitos previos que necesariamente han de darse para que tenga lugar el acto de habla, se concretan en una serie de características que ese mismo acto ha de tener, y que Searle denomina *condiciones preparatorias*. Hacen referencia a lo que el hablante implica al realizar el acto, es decir, al realizar un acto ilocucionario el hablante implica que las condiciones preparatorias del acto se satisfacen. De este modo, los distintos tipos de actos han de cumplir las siguientes condiciones preparatorias:

ASERTIVO	El contenido proposicional que transmite H con A no es obvio para O
DIRECTIVO	O es capaz de realizar A H cree que O es capaz de realizar A
COMPROMISIVO	H es capaz de realizar A O desea que H realice A
EXPRESIVO	H resulta afectado por un hecho
DECLARATIVO	H tiene la potestad de hacer A

<sup>13</sup>H: hablante A: acto de habla O: oyente

La *condición de sinceridad* se refiere al compromiso que tiene el emisor de ser sincero en cuanto a su intención de ejecutar el acto de habla de que se trate. Esta condición se focaliza en la expresión del estado psicológico del hablante ante el acto de habla que realiza, en lo que expresa al realizar el acto. Así, la condición de sinceridad que deberá cumplir cada tipo de acto ilocucionario será:

ASERTIVO	H cree en el contenido que transmite con A
----------	--

<sup>13</sup> Siguiendo el modelo de Searle utilizamos el signo H para referirnos al hablante, O para el oyente, A referida a una acción y T a la expresión de una proposición.

DIRECTIVO	H desea que O haga A
COMPROMISIVO	H se propone hacer A
EXPRESIVO	H expresa su actitud real ante A
DECLARATIVO	

H: hablante A: acto de habla O: oyente

La **condición de contenido proposicional**, se refiere a las características del contenido transmitido en las expresiones lingüísticas que constituyen el significante de cada clase de actos. Algunas ilocuciones, como los saludos, no disponen de contenido proposicional.

ASERTIVO	Variado
DIRECTIVO	H predica un acto futuro de O
COMPROMISIVO	H predica un acto futuro A de H
EXPRESIVO	(Flexible)
DECLARATIVO	A es una acción actual de H

H: hablante A: acto de habla O: oyente

Según Searle, cada ilocución puede describirse en términos de lo que está intentando hacer, el valor específico del acto de que se trate, que es la **condición esencial**. Este intento del hablante, o *intencionalidad* de una sentencia se convirtió en un aspecto principal de la obra posterior de Searle. En general, esta condición determina las restantes.

ASERTIVO	La expresión transmitida representa un estado de cosas efectivo
DIRECTIVO	H intenta que O haga A
COMPROMISIVO	H asume como una obligación hacer A
EXPRESIVO	A es la expresión del estado psicológico de H
DECLARATIVO	A es la producción del estado de cosas

H: hablante A: acto de habla O: oyente

Estas condiciones que acabamos de enumerar representan la base sobre la que se erige todo el conjunto de reglas semánticas que sistematizan el uso del dispositivo de indicador de fuerza ilocucionaria de los actos de habla, de tal modo, que la realización feliz de estos actos va a depender directamente del grado de adecuación de los mismos a las características que los determinan como una clase específica y que rigen su uso, que son las reglas constitutivas, que “no regulan meramente: crean o definen nuevas formas de conducta” (Searle 1969:42ss). Si no se cumplen al emitir un acto ilocucionario, nos enfrentaríamos a actos defectivos. Estas reglas son:

Regla 1.- El acto ilocucionario ha de emitirse en el contexto de una oración cuya emisión anuncia que el hablante predica un acto futuro que realizará el oyente (acto directivo), o que el hablante predica un acto futuro que va a realizar él mismo (acto compromisivo), o que se trata de un acto presente del hablante (acto declarativo). Ésta es la regla de contenido proposicional que deriva de la condición de contenido proposicional.

Regla 2.- El acto ilocucionario ha de emitirse solamente si el contenido proposicional que transmite el hablante con el acto no es obvio para el oyente (acto asertivo), o si el oyente es capaz de realizar el acto, o el hablante cree que el oyente es capaz de realizar el acto (acto directivo), o si el hablante es capaz de realizar el acto, o el oyente desea que el hablante realice el acto (acto compromisivo), o si el hablante tiene potestad para hacer el acto (acto declarativo). Es la regla preparatoria que deriva de la condición preparatoria.

Regla 3.- El acto ilocucionario ha de emitirse solamente si el hablante puede enunciar que cree en el contenido que transmite con el acto (acto asertivo), o si desea que el oyente haga algo (acto directivo), o si el hablante tiene la intención de hacer el acto (acto compromisivo), o si el hablante expresa su actitud real ante el acto del que se trate (acto declarativo). Es la regla de sinceridad que deriva de la condición de sinceridad.

Regla 4.- La emisión del acto ilocucionario cuenta como una expresión que representa un estado de cosas efectivo (acto asertivo), o como el intento del hablante de que el oyente haga algo (acto directivo), o como la asunción del hablante de la obligación hacer algo (acto compromisivo), o como la expresión del estado psicológico del hablante (acto expresivo), o finalmente, como que el acto es la producción del estado de cosas (acto declarativo). Por último, ésta es la regla esencial, que deriva de la condición esencial.

Como consecuencia de estas reglas formuladas como guía para la producción efectiva de los actos ilocucionarios, surgen generalizaciones. Ambas, las reglas y las generalizaciones, explican el carácter sistemático y reglado que define el conjunto de actos ilocucionarios. Cada una de estas generalizaciones que plantea Searle registra una estrategia fundamentada en la formulación de una pregunta o en la emisión de un enunciado relativo al cumplimiento de las condiciones de realización feliz de los actos ilocucionarios, que permite mediante su análisis, que el interlocutor que recibe el mensaje pueda discernir cuál es el acto ilocucionario primario y cuál es el secundario, y por lo tanto comprender el mensaje y la intención con la que es emitido por el hablante. Son las siguientes:

Generalización 1.- El hablante puede hacer un acto ilocucionario indirecto preguntando si, o enunciando que se da una condición preparatoria relativa a que el contenido proposicional que transmite el hablante no es obvio para el oyente (acto asertivo), o relativa a la capacidad del oyente de realizar el acto, o a la creencia del hablante de la capacidad del oyente para realizar el acto (acto directivo), o relativa a la capacidad del hablante de realizar el acto, o del deseo del oyente de que el hablante realice el acto (acto compromisivo), o relativa a la potestad que tiene el hablante de hacer el acto (acto declarativo).

Generalización 2.- El hablante puede hacer un acto ilocucionario indirecto preguntando si o enunciando que se da la condición de contenido proposicional concerniente al hecho de que el hablante predica un acto futuro que realizará el oyente (acto directivo), o de que el hablante predica un acto futuro que va a realizar él mismo (acto compromisivo), o de que se trata de un acto presente del hablante (acto declarativo).

Generalización 3.- El hablante puede hacer un acto ilocucionario indirecto enunciando que se da la condición de sinceridad, pero no preguntando si se da. El hablante puede enunciar que cree en el contenido que transmite con el acto (acto asertivo), o que desea que el oyente haga algo (acto directivo), o que se va a hacer un acto (acto compromisivo), o puede que exprese su actitud real ante el acto del que se trate (acto declarativo).

Generalización 4.- El hablante puede hacer un acto ilocucionario indirecto enunciando que o preguntando si se da la condición esencial relativa a que la expresión transmitida representa un estado de cosas efectivo (acto asertivo), o a que el hablante intenta que el oyente haga algo (acto directivo), o a que el hablante asume como una obligación hacer algo (acto compromisivo), o a que el acto es la expresión del estado psicológico del hablante (acto expresivo), o finalmente a que el acto es la producción del estado de cosas (acto declarativo).

Una vez estudiados los elementos que conforman el proceso inferencial comunicativo, Searle plantea un análisis de este proceso articulándolo en pasos, que, si bien no son seguidos por el oyente conscientemente, sirven de razonamiento explicativo de esta capacidad de deducir un significado añadido al que la simple expresión literal puede transmitir. Tomando como referencia el siguiente ejemplo de conversación, en concordancia con la estrategia que plantea Searle el oyente seguiría los siguientes pasos<sup>14</sup>:

(1) ¿Comemos un helado?

(2) Estoy a régimen.

Paso 1: H ha hecho una propuesta, y al O al que se le ha dirigido ha contestado con un enunciado de que está a régimen (hechos sobre la conversación).

Paso 2: El H supone que su interlocutor está cooperando en la conversación, y que, por lo tanto, su respuesta es relevante (principios de cooperación conversacional).

Paso 3: Si es relevante, la respuesta debe representar una aceptación o un rechazo de la proposición (teoría de los actos de habla).

Paso 4: La emisión literal de O no es ninguna de esas respuestas, por lo que no es una respuesta relevante (inferencia a partir de los Pasos 1 y 3).

Paso 5: Probablemente quiere significar más de lo que dice, por lo tanto, el objeto ilocucionario primario debe diferir del literal (inferencia a partir de los pasos 2 y 4). Si no tiene éxito en este paso, será imposible la comprensión del mensaje.

Paso 6: El H sabe que el helado tiene muchas calorías, y que, por lo tanto, ingerirlo si no se quiere engordar puede resultar contradictorio. (substrato de información factual).

Paso 7: Por lo tanto, lo más probable es que si no quiere engordar no deba comer un helado (inferencia a partir del paso 6)

Paso 8: Una condición preparatoria para la aceptación de una propuesta es la capacidad de realizar el acto predicado en la condición de contenido proposicional (teoría de los actos de habla)

---

<sup>14</sup>Searle J.R. "Actos de habla indirectos". Universidad de California, Berkeley. Traducción castellana Luis MI Valdés Villanueva. (pag 27)

Paso 9: Por lo tanto, sé que lo que ha dicho es porque no puede aceptar la propuesta (inferencia a partir de los pasos 1, 7 y 8)

Paso 10: Consecuentemente su objeto ilocucionario primario es probablemente rechazar la propuesta (inferencia a partir de los pasos 5 y 9).

Desde esta perspectiva se ha de tomar en cuenta a los participantes en la comunicación y el contexto en el que actúan, que está marcado por conductas establecidas y socialmente aceptadas, que se traducen en reglas. En cuanto a la teoría de los actos de habla, alude al concepto de relevancia. Un mensaje será relevante cuando aporte más información de la que literalmente muestra, esto es, cuando diga más de lo que dice. A todos los mensajes se les supone relevantes, cargados de una información implícita que hay que descifrar. La estrategia consiste en activar algún elemento de un determinado marco o guion, para dirigir la atención a esa red de conocimiento compartido, y así conseguir interpretar y dar sentido a la referencia enunciada. Así es como podemos interpretar como un rechazo a la propuesta “comemos un helado”, la contestación de “estoy a régimen”, dada por una persona que probablemente tenga sobrepeso, y que por razones médicas o estéticas quiera adelgazar.

## **8.- LOS ACTOS INDIRECTOS EN EL PCIC**

La teoría de los actos de habla formulada sirve de guía para la organización del inventario que propone el PCIC.

Los actos de habla indirectos pertenecen al ámbito de aquello que constituye el componente pragmático-discursivo. Con esta competencia lingüística se persigue el desarrollo de la capacidad del alumno de interactuar socialmente, consiguiendo que pueda protagonizar intercambios comunicativos en los que sea capaz de expresar con pleno sentido lo que siente o lo que desea transmitir en cada contexto conversacional. Este hecho implica el uso de una serie de tácticas y estrategias pragmáticas que se pormenorizan en el apartado del PCIC del mismo nombre. Además, se plantea como necesario un conocimiento de las funciones, entendidas “como el tipo de cosas que la gente puede hacer mediante el uso de la lengua”<sup>15</sup> y que se relacionan en forma de listado de actos de habla usados en las interacciones sociales, organizados en seis capítulos: el primero trata de la información, el segundo de la actitud del hablante hacia el enunciado y hacia el interlocutor (Modalidad), el tercero de los deseos y

---

<sup>15</sup> PCIC. Funciones. Introducción

emociones, el cuarto de la influencia que el hablante puede ejercer en la imagen de su interlocutor, el quinto de las relaciones sociales marcadas por la cortesía como factor convencional y finalmente el sexto del modo en el que estructura el discurso. Junto a estas funciones se plantea la necesidad de conocer también las nociones generales y específicas, la gramática y el vocabulario.

Visto lo anterior, una vez más parece evidente que, para alcanzar el dominio de la lengua, no solamente es necesario conocer el modo de producir enunciados gramaticalmente correctos, sino también pragmáticamente adecuados, teniendo en cuenta y conociendo los elementos relacionados con el contexto extralingüístico necesarios para conseguir una comunicación efectiva. De esta manera el hablante será progresivamente más capaz de adecuar su intervención al contexto, en la medida en que conozca más y más los recursos lingüísticos más oportunos a cada situación, interlocutor, rol social, tema y género, etc..., siempre dependiendo de su nivel de competencia y de su dominio de la lengua.

Así, el PCIC presenta un listado de funciones de la lengua que se identifican con los actos ilocucionarios. Estas funciones integran una serie de subfunciones más específicas que son numeradas correlativamente, y que a su vez contienen exponentes y ejemplos de cada exponente. Podemos afirmar que las citadas funciones se identifican con los indicadores de fuerza ilocucionaria y los exponentes y sus correspondientes ejemplos con el indicador proposicional de Searle.

Los actos indirectos en concreto, son explícitamente tratados en el PCIC en el inventario de las “Tácticas y estrategias pragmáticas”, dentro del apartado 3 denominado “Conducta interaccional”, en concreto en el subapartado 3.1 [Cortesía verbal atenuadora], exponente 3.1.2 [“Atenuación del acto amenazador”].

Las tácticas hacen referencia “a la selección de un recurso concreto en cada situación”, mientras que las estrategias se definen como “procedimientos de decisión por los que el usuario o aprendiente de una lengua satisface un determinado propósito comunicativo”<sup>16</sup>. En el caso de los actos indirectos está bien claro que la estrategia es conseguir atenuar el mensaje emitido en una interacción comunicativa, y la táctica consiste en utilizar los recursos lingüísticos más adecuados para conseguir atenuar los efectos del acto de habla en el interlocutor. Si los actos indirectos que muestra el PCIC precisan de la estrategia de la

---

<sup>16</sup> PCIC. Tácticas y Estrategias Pragmáticas. Introducción

atenuación, podemos intuir incluso sin conocer por anticipado qué actos indirectos son, que se trata de actos directivos, ya que, en las interacciones comunicativas ordinarias, la cortesía verbal es un factor fundamental en los actos de habla indirectos de este tipo.

Así, en el inventario de Tácticas y estrategias pragmáticas correspondiente al nivel A2, los actos de habla indirectos se presentan como táctica de la estrategia de atenuación del acto amenazador, para los actos de mandato o exhortación expresados mediante modalidad interrogativa, ejemplificada con el exponente: *¿Me das el pan?* [= Dame el pan], y para los de petición o mandato en modalidad asertiva, con el exponente: *Aquí hace frío* [=Cierra la ventana].

A continuación, en el nivel B1 solamente se menciona como acto indirecto, la fórmula interrogativa para expresar exhortación o mandato, con el exponente: *¿Cómo dice?* [=Repítamelo].

Finalmente, en el nivel C1 se señalan aseveraciones para expresar mandato en presente de indicativo utilizando el siguiente ejemplo: *Vas a casa de tu abuelo y te llevas esta caja, y también interrogativas introducidas por verbos volitivos o de posibilidad, querer y poder: ¿Quieres callarte? ¿Quieres estarte quieto? ¿Podrías salir un momento?*

Para los exponentes señalados, salvo el caso de los relativos a las oraciones introducidas por verbos volitivos o de posibilidad expresados mediante modalidad interrogativa (*¿Quieres callarte? ¿Quieres estarte quieto? ¿Podrías salir un momento?*), el PCIC tiende puentes y construye un conjunto de referencias cruzadas entre distintos inventarios, con el fin de marcar la complementariedad entre sus elementos, o para conseguir una mayor concreción y ampliar la información del exponente al que se refiera. De este modo, establece una relación entre las oraciones interrogativas para expresar exhortación o mandato, *¿Me das el pan? ¿Cómo dice?*, y los valores ilocutivos de los enunciados interrogativos (apartado 1.6), en concreto con los interrogativos neutros (subapartado 1.6.1) con valor de exhortación o mandato, incluidos en otra Táctica y estrategia pragmática, la de “Construcción e interpretación del discurso”.

También relaciona la oración interrogativa *¿Cómo dice?*, con la función 4 “Influir en el interlocutor” en general, sin marcar un subapartado concreto. Además, se establecen enlaces entre los actos indirectos realizados mediante aseveraciones para expresar petición o mandato *Aquí hace frío*, y aseveraciones con presente de indicativo para expresar petición o

mandato *Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja*, incardinados dentro del apartado de Tácticas de atenuación del acto amenazador, con esta misma función “Influir en el interlocutor”, más concretamente con el exponente de su apartado 4.1 Dar una orden o instrucción “de forma atenuada”, indicando el modo de expresar una orden utilizando la cortesía, con el fin de no violentar al interlocutor, o previendo una reacción negativa ante el mandato.

Cabe señalar que en relación al ejemplo de exponente de mandato *Vas a casa de tu abuelo y le llevas la caja*, incluido en las tácticas y estrategias pragmáticas correspondientes al nivel C1, la referencia cruzada se hace con un ejemplo del grupo de funciones que ya hemos señalado, pero que se entiende como competencia a realizar por un hablante de nivel C2. Así lo relaciona con: (Tú) coges + O. [V en pres. indic., 2.<sup>a</sup> pers. sing.] [coloquial]: *Coges, le quitas la piel, lo cortas en trocitos, lo calientas y te lo comes*.

De acuerdo con el PCIC<sup>17</sup>, la diferencia entre estas dos estrategias, es decir, entre la estrategia de “Construcción e interpretación del discurso” y la de “Conducta interaccional”, radica fundamentalmente en el hecho de que en la primera se pretende dar pautas y detallar los recursos necesarios para llevar a cabo una construcción de los enunciados adecuada a la intención del hablante, así como ofrecer una relación de los valores ilocutivos que pueden adquirir esos enunciados en un contexto de comunicación, mientras que con la estrategia de conducta interaccional, se ofrece al hablante las fórmulas que se prevén necesarias en la relación con su interlocutor, con la finalidad de poder controlar el efecto que su mensaje puede provocar en el oyente. Es decir, la estrategia de conducta interaccional viene a ser una extensión de la de construcción e interpretación del discurso en el ámbito del contexto interaccional del que se ocupa la Pragmática.

Dadas las funciones que se le asignan a cada estrategia, el PCIC opta decididamente por incardinar de un modo explícito los actos indirectos de habla dentro de la estrategia de “Conducta interaccional”, puesto que, al circunscribirse a los directivos, se presenta como requerimiento primordial para hacer uso en la interacción comunicativa de estos actos de habla, conocer cómo atenuar el acto amenazador que puede suponer una orden o mandato. No obstante, los actos indirectos en general, y en concreto los directivos tienen tantos matices que, desde mi punto de vista, incluirlos únicamente en el apartado resulta un límite

---

<sup>17</sup> PCIC. Tácticas y estrategias pragmáticas. Organización del inventario

y una simplificación de su naturaleza, que aleja toda oportunidad de sacar a la luz todo su potencial intrínseco.

### **8.1.- LAS CONDICIONES DE REALIZACIÓN FELIZ EN LA CONSTRUCCIÓN DE LOS ACTOS DE HABLA INDIRECTOS EN EL PCIC**

Siguiendo el modelo de análisis de Searle de los actos indirectos y las condiciones de felicidad necesarias para su construcción efectiva ya expuesta, pasamos a analizar el tratamiento que se le ha dado en el PCIC a las citadas condiciones en relación a los actos indirectos que expone, si se han tenido en cuenta, y por lo tanto, si los actos indirectos que se muestran como exponente sirven como modelo de actos de habla realizables felizmente, o si por el contrario, lejos de acercarse a este objetivo, se realizan sin tener en cuenta estas condiciones, con lo que estaríamos ante actos de habla defectivos, que Searle desecha analizar, centrándose únicamente en los efectivos.

Todos los exponentes de actos de habla indirectos encontrados en el PCIC se pueden categorizar dentro del tipo de actos directivos, adoptando las modalidades asertiva o interrogativa, y en este último caso, algunos, introducidos por verbos en presente de indicativo y por verbos volitivos y de posibilidad. Con dichas aseveraciones y preguntas, lo que pretende el hablante es conseguir ejercer una influencia en el oyente para que lleve a cabo una acción determinada.

El número de enunciados de actos indirectos que expresamente se relacionan en el PCIC es tan escaso que se resume en los siguientes:

Interrogativos para expresar exhortación o mandato

*¿Me das el pan?* [= Dame el pan]

*¿Cómo dice?* [=Repítamelo].

Aseveraciones para expresar exhortación o mandato

*Aquí hace frío* [=Cierra la ventana].

Aseveraciones con presente de indicativo para expresar mandato

*Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja*

Interrogaciones introducidas por verbos volitivos o de posibilidad: querer, poder

*¿Quieres callarte?*

*¿Quieres estarte quieto?*

### *¿Podrías salir un momento?*

En primer lugar, procede señalar que estas expresiones son usadas habitualmente para expresar mandatos o peticiones indirectas, hasta el punto de que podemos calificarlas de convencionales, y su uso deviene sistemático para expresar la fuerza ilocucionaria de los actos directivos. Ya señalamos anteriormente que la convención y el conjunto de información factual compartido por los hablantes son factores que intervienen en la estructuración de los actos ilocucionarios, y, por lo tanto, son elementos válidos de uso para explicar cómo es posible que puedan ser entendidas las intenciones del hablante cuando emite un acto indirecto, con el que quiere decir más de lo que dice.

De hecho, podríamos encuadrar estos ejemplos dentro de los grupos de oraciones que son usadas convencionalmente para hacer peticiones indirectas y otros directivos tales como órdenes, creados por Searle<sup>18</sup>. En el grupo 1 están las oraciones que conciernen a la capacidad del oyente para realizar un acto, por lo tanto, a este grupo pertenecería el enunciado *¿Podrías salir un momento un momento?*. El grupo 2 está constituido por las oraciones que conciernen al deseo o necesidad del hablante de que el oyente haga un acto, y dentro de los ejemplos de actos de indirectos del PCIC, ninguno responde a esta condición. Dentro el grupo 3 tenemos las oraciones que conciernen al hecho de que el oyente haga un acto, y así, podemos incluir en el mismo a todas las expresiones que estamos barajando, con excepción de *Aquí hace frío* y *¿Cómo dice?* El grupo 4 agrupa a las oraciones concernientes al deseo o buena voluntad de O para hacer A, y, por lo tanto, a él pertenecería, las interrogaciones introducidas con verbos volitivos *¿Quieres callarte?* *¿Quieres estarte quieto?* Al grupo 5 pertenecen las oraciones concernientes a las razones para hacer A, incluyendo aquellas que no tienen una forma estereotipada, pero que en un determinado contexto son emitidas como peticiones indirectas, como es el caso de *Aquí hace frío*. Finalmente, el grupo 6 corresponde al conjunto de oraciones que incluyen uno de esos elementos dentro de otro, y en nuestro caso, quedaría vacío de ejemplos.

Por lo tanto, no tendríamos exponentes ejemplificadores de los grupos 2 y 6. De nuevo se aprecia una falta de exhaustividad en el desarrollo de exponentes que sirvan de modelo y

---

<sup>18</sup> Searle J.R. "Actos de habla indirectos". Universidad de California, Berkeley. Versión castellana: Luis Ml. Valdés Villanueva (pág 30). Searle parte del uso convencional de los directivos indirectos para hacer un listado de 6 grupos de distintas oraciones de este tipo, que conciernen a diversos factores secundarios que intervienen en el mandato u orden, y que servirán de base para la determinación del cumplimiento de las condiciones de realización de los actos ilocucionarios correspondientes.

enseñanza de cada uno de los aspectos que puede encerrar el aparentemente simple hecho de expresar un acto indirecto directivo de modo convencional.

Si relacionamos estos grupos de oraciones expresivas de un acto directivo indirecto con las condiciones de realización feliz de esos actos, podemos deducir que el grupo 1 se refiere a una condición preparatoria, el grupo 2 constituye una condición de sinceridad, que el grupo 3 es la condición de contenido proposicional, y que los grupos 4 y 5 que atañen a las razones para hacer A, cuentan como la condición esencial que para los actos ilocucionarios directivos es aquella que cuenta como un intento del hablante de llevar al oyente a hacer un acto determinado.

Es evidente que las expresiones literales de estas oraciones, o lo que hemos llamado fuerza ilocucionaria secundaria, no son en sí mismas mandatos o peticiones, ya que pueden mantener su significado literal. Al decir ¿quieres callarte?, tal vez podríamos estar preguntando sobre la intención o deseo que esa persona tiene de callarse. O si decimos ¿me das el pan? el receptor de la expresión podría limitarse a responder simplemente sí o no. O podría emitirse la oración Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja, como un relato de unas acciones sin ninguna intención de que alguien las ejecute. Es obvio que, tal como señala Searle (1967:36) “lo que se añade en los casos indirectos no es algún significado de ORACIÓN adicional o diferente, sino un significado adicional del HABLANTE”. No obstante, el PCIC no matiza ni da ninguna información relativa a lo expresado, no entra a aclarar estas cuestiones. Simplemente se circunscribe a listar los exponentes dentro de los apartados mencionados.

### **1.- CONDICIÓN DE CONTENIDO PROPOSICIONAL (H predica un acto futuro de O)**

Las proposiciones aptas para realizar un acto ilocucionario que tiene como indicador de fuerza ilocucionaria primaria una petición o un mandato, tienen ciertos rasgos que las caracterizan, y uno de ellos y fundamental es que no se puede pedir o mandar a una persona que haga algo que ya está hecho, sino solamente algo que está por hacerse. Esta condición es aquella de contenido proposicional, que tiene que ver con las características del contenido que se transmite a través de las expresiones que se utilizan en cada acto. Es la predicación del acto dirigido al oyente. En palabras del profesor Agustín Vera Luján “es una condición que se refiere a que el material lingüístico con el que se expresa un determinado acto de

habla tenga un contenido/sentido lingüístico que se relacione con el valor pragmático del acto ilocutivo realizado”.

Como ya hemos visto, en algunos de los exponentes aportados por el PCIC podemos comprobar que se cumple esta condición, ya que se refieren a una expresión del hablante dirigida al oyente para que haga la acción, utilizando las palabras adecuadas para conseguir que el oyente entienda la acción que el hablante pretende que haga en un futuro más o menos inmediato.

De acuerdo con la Real Academia de la Lengua, “un rasgo característico del modo es informar sobre la actitud del hablante ante la información suministrada y, en particular, sobre el punto de vista que éste sostiene en relación con el contenido de lo que se presenta o se describe”. Es por esto, por lo que queda asociado el hablante con el predicado que enuncia mediante el que describe una situación, es decir, con un contenido proposicional. De este modo, este contenido proposicional es modificado en función de la intención que el hablante tenga al expresar el enunciado.

Las fórmulas interrogativas *¿Me das el pan? ¿Cómo dice? ¿Quieres callarte? ¿Quieres estarte quieto?* utilizadas con valores ilocutivos de petición y mandato, contienen en sí mismas el léxico relacionado con la acción que el hablante pretende que el oyente realice: “das” “dice”, “callarte”, “estarte quieto”, al que se le acompaña del verbo querer en unos casos, y se emite como interrogación y no como aseveración en todos, para alejar la idea de mandato imperativo que encerraría la misma expresión sin esos elementos.

Realmente en los dos primeros ejemplos, lo que el hablante está realizando es una petición que comporta unas connotaciones que la alejan del mandato. De hecho, si estas peticiones se realizaran utilizando expresiones imperativas del tipo “Dame el pan”, “Dígame” el oyente respondería con seguridad de un modo más hostil y menos dispuesto a colaborar en la realización de lo demandado, que si se hace la misma petición utilizando las expresiones corteses *¿Me das el pan? ¿Cómo dice?*, más por cuanto como ya hemos dicho, se trata de una petición, no de una orden

Por el contrario, en las expresiones introducidas por verbos volitivos, el acto ilocucionario primario tiene un valor ilocutivo más de mandato que de petición, pero este mandato u orden queda matizado, y, el efecto directivo se consigue por otros medios. En realidad, el acto ilocucionario secundario es el literal de la oración que se emite, que es una pregunta que el

hablante le hace al oyente sobre si quiere hacer la acción que se le indica. ¿Cómo entendemos que estos son ejemplos de un mandato o una orden? ¿Cómo podemos deducir que el oyente va a ejecutar el acto, si el hablante expresa ese mandato al oyente mediante una pregunta referida al deseo del oyente de hacerlos? ¿Entra dentro de un mandato o una orden la voluntad o la posibilidad de elección de su realización por parte del destinatario del mismo? En estos casos, el hecho de elegir una pregunta sobre la voluntad para realizar un mandato, cuando el imperativo sería el modo verbal sin duda más apropiado para determinar la naturaleza del mandato, responde a un intento del hablante de conseguir que el oyente haga lo que se le solicita, apelando a su voluntad, atenuando ese efecto imperativo del mandato que puede resultar amedrentador, mediante el uso de estos verbos que introducen indirectamente la posibilidad de consentimiento del oyente a hacer lo que se le pide.

También sería un exponente de la condición de contenido preposicional la aserción de mandato *Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja*, en cuanto que las formas verbales “vas” y “llevas” implican acciones. Lo que nos faltaría sería determinar de qué modo el oyente debe entender esta expresión como una orden cuando se utilizan verbos en presente de indicativo, que per se no tiene fuerza imperativa. Además de lo ya mencionado en relación al proceso de inferencia, la información de substrato factual, y la teoría de los actos de habla, debemos tener en cuenta que es muy frecuente utilizar en declaraciones que se interpretan como órdenes, instrucciones o peticiones, el presente de mandato o imperativo, también llamado presente deóntico, que expresa obligatoriedad y tiene un valor temporal diferente ya que anticipa acciones que se van a realizar en el futuro. El modo imperativo que sería más apropiado para expresar el mandato, es sustituido por el modo indicativo que en principio no es el más adecuado para ejercer esta función. De nuevo, el hablante desecha el modo imperativo por ser el del mandato en esencia, desnudo de cortesía, por el modo indicativo utilizado para expresar acciones concretas y reales, con el fin de despojar a esa orden de la dureza de la imposición con la que vendría aderezada con el imperativo. Atenuamos ahora el mandato por cortesía.

Todas estas expresiones traen implícita la idea de que su realización ha de efectuarse en un futuro inmediato, por el contexto en el que nos podemos imaginar que se están desarrollando o pueden desarrollarse. Por ejemplo, en *¿Me das el pan?* podemos imaginar cómo el hablante extiende la mano en dirección al oyente, al mismo tiempo que pide el pan. En *¿Quieres callarte?* o *¿Quieres estarte quieto?* intuimos un tono de urgencia provocado por el malestar

que la situación está generando en el hablante. Lo mismo sucede con la orden-instrucción dada por la madre a su hijo de “Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja”.

## **2A.- CONDICIÓN PREPARATORIA (O es capaz de hacer A)**

Otro tipo de condición necesaria es la condición preparatoria, que plantea la certeza de que el receptor es capaz de hacer el acto que se le requiere, preguntando o aseverando sobre esa capacidad.

Debemos suponer que el hablante cuando se dirige al receptor u oyente instándole a realizar una acción determinada, predica que él sí puede hacerlo, que está capacitado y que posee los recursos y habilidades suficientes y necesarias para hacer aquello que se le pide. No es lógico pensar que el hablante mande ejecutar una acción a una persona que, evidencia falta de habilidades, o bien que carece de la posibilidad de realizarlo porque las condiciones generales del entorno que le rodea se lo impiden. Sin embargo, también puede suceder que el hablante considere que el oyente es capaz de hacer el acto, y de hecho puede que teóricamente lo sea, pero que no tenga la voluntad de hacerlo y/o surjan condicionamientos que le impiden hacerlo, aunque pueda o quiera. En cualquier caso, Searle desecha en principio estos casos tangenciales que presentan dificultades para el análisis que se propone, y se centra únicamente en el centro del concepto de cada acto. Aunque considera que no malogran su análisis, cree que precisan de una explicación paralela que justifique su desvío del paradigma.

Centrándonos en aquellos exponentes del PCIC que utilizan esta condición preparatoria, tenemos únicamente una expresión introducida por un verbo de capacidad como exponente directivo *¿Podrías salir un momento?* El hablante, con la utilización de la expresión léxica señalada, apela a la capacidad del oyente para hacer el acto, con la intención de conseguir indirectamente que ejecute su petición, preguntando si se da la condición preparatoria concerniente a la capacidad de O para hacer A (generalización 1)

En este caso el acto ilocucionario primario es la petición de salir, mientras que el acto ilocucionario secundario es el literal de la oración que se emite, que es una pregunta que el hablante le hace al oyente sobre si puede salir. Una vez más, el hablante hace uso de la amortiguación de la expresión directiva que supone utilizar recursos léxicos tales como el verbo poder, con el que indirectamente se le pide consentimiento y expresión de su voluntad para realizar la acción, en vez de recurrir al descortés imperativo.

Ahora bien, aunque podamos suponer toda esta información, hay enunciados que en sí mismos, sin necesidad de buscar otras fuentes, ofrecen la posibilidad de acceder al conocimiento de este aspecto y que el PCIC ha obviado, salvo en el enunciado interrogativo *¿Podrías salir un momento?*, que adquiere ese valor ilocucionario directivo incidiendo en la condición preparatoria al recurrir el hablante a la capacidad del oyente para realizar la acción, que de otro modo adoptaría la forma de “te pido que salgas un momento” o “sal un momento”.

Con el resto de expresiones utilizados como exponentes de actos indirectos, *¿Me das el pan?*, *Aquí hace frío*, *¿Cómo dice?*, y *Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja*, ocurre lo mismo. Generalmente preguntamos si nos puede dar el pan a la persona que se encuentra más cerca del mismo o a aquella persona que tiene más posibilidad de acercarlo fácilmente. Si afirmamos que hace frío, tratando de lanzar un mensaje directivo a nuestro interlocutor para que cierre la ventana, es porque en el contexto en el que se desarrolla la acción, el hablante sabe que el oyente puede cerrarla, bien por cercanía o bien porque es la persona habilitada para hacerlo por ser propietario de la vivienda o lugar. Si preguntamos *¿cómo dice?* a una persona que nos acaba de transmitir un mensaje, es porque no hemos entendido el mensaje y realmente creemos que puede repetirlo. Y si ordenamos directamente una acción con un presente de mandato es porque sabemos que el oyente puede hacerlo y además consideramos que él debe hacerlo. Sin embargo, se obvia el cumplimiento de la condición preparatoria, puesto que no se pregunta o afirma sobre la capacidad para realizar la acción por el oyente, como recurso de los actos directivos.

En el PCIC no se desarrolla lo suficiente esta condición preparatoria como recurso para construir actos de habla indirectos, restringiéndose a un ejemplo *¿podrías salir un momento?*, cuando son un recurso muy útil para atenuar el efecto amenazador hacia el oyente, cuando se hace un mandato o petición.

## **2B.- CONDICIÓN PREPARATORIA (H debe estar en posición de autoridad sobre O)**

El acto de habla directivo entraña una condición preparatoria adicional, que tiene que ver con la relación que existe entre el hablante y el oyente, de tal modo que el hablante debe estar en una posición de autoridad sobre el oyente para que el valor ilocucionario del acto sea un mandato y/o una orden. En caso contrario, estaríamos hablando de una petición, un ruego.

Aunque ya lo hemos mencionado, llegados a este punto, conviene volver a analizar la fina línea que separa una petición de una orden, cuyo origen viene dado precisamente por esta posición de relativa diferencia que se establece entre el hablante y el oyente en este tipo de actos. Dependiendo de la autoridad que el hablante tenga sobre el oyente, las actitudes de ambos cambian, de tal modo que el hablante, si no tiene la autoridad suficiente, no tratará de imponer al receptor una acción, porque sabe hasta dónde llega su poder y entiende que a falta de ese poder el receptor se puede negar a realizarlo. Por otra parte, el receptor, si entiende que hay una relación de subordinación en relación al hablante, hará lo que se le requiere, y en caso contrario se negará si quiere. Si hay una relación de autoridad/subordinación tenemos una orden o mandato, sino será una petición o ruego. El uso de las fórmulas de cortesía, marcarán la diferencia, debiendo ser más cortés cuando menos influencia se tenga sobre el emisor, y, al contrario. En este sentido, se aprecia diferencia entre las expresiones *¿Me das el pan?* *¿Cómo dice?* o *¿Podrías salir un momento?*, *Aquí hace frío*, y el resto, en cuanto a que mientras en estos casos estamos ante una petición o ruego, *¿Quieres estarte quieto?* *¿Quieres callarte?* y *Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja*, tienen matices de mandatos u órdenes.

Si utilizamos la imaginación una vez más, y nos trasladamos al contexto en el que se pueden reproducir estas últimas expresiones de mandato, todas nos llevan a situar al hablante en una posición de autoridad. Así podemos claramente intuir cómo un profesor le puede decir a su alumno en el transcurso de la una clase, expresiones tales como *¿Quieres callarte?* *¿Quieres estarte quieto?* O una madre diciéndole a su hijo *Vas a casa del abuelo y le llevas la caja*. Sin embargo, en los primeros, podemos imaginar a un comensal diciéndole a otro que está a su mismo nivel, *¿Me das el pan?*, o a una persona pidiéndole a su compañero de trabajo, por ejemplo *¿Podrías salir un momento?* atenuando la petición para que no sienta que es una orden, sino un ruego, una petición de favor.

En cualquier caso, la cortesía es inherente a las peticiones que se hacen de forma indirecta, aunque ciertas expresiones de este tipo tienden a convertirse de modo natural en formas corteses estereotipadas de pedir o mandar algo indirectamente. Es así como se consigue que estas oraciones tengan una fuerza ilocutiva directiva sin tener ningún elemento en su significado con fuerza imperativa.

En ninguno de los exponentes se tiene en cuenta, ni se hace referencia a esta condición preparatoria adicional, tan relevante a la hora de emitir un mandato. Las condiciones

preparatorias no enuncian la condición esencial, sin embargo, se postulan como el eje de la realización de un mandato efectivo.

### **3.- CONDICIÓN DE SINCERIDAD (H desea que O haga A)**

La condición de sinceridad de un acto indirecto directivo compromete al hablante a que sea sincero en cuanto a su intención, y al papel que le corresponde en la ejecución del acto de que se trata. De este modo, se exige que el hablante que dicta la petición o el mandato, ha de querer sinceramente que el oyente haga el acto que corresponda.

En los actos directivos se da por supuesto que si el hablante expresa una petición o un mandato para que el oyente haga una acción, es porque quiere que la haga. Resulta una incongruencia pensar que alguien que expresa un mandato o petición no quiera que el receptor realice lo denotado en la proposición que transmite, porque es una condición necesaria para su realización, ya que no se puede mandar o pedir insinceramente; sería un acto defectivo.

De acuerdo con la generalización 3 formulada por Searle, esta condición de sinceridad, a diferencia de las demás, se cumple si y sólo si el hablante hace un directivo indirecto enunciando que se da la condición, pero nunca preguntando por ella. No podría nunca preguntarme a mí misma ¿quiero que me des el pan?, ¿quiero que cierres la ventana? ¿quiero que me repitas lo que me has dicho? ¿quiero que te estés quieto? ¿quiero que te calles? ¿quiero que salgas un momento? ¿quiero que vayas a casa de tu abuelo y que le lleves esta caja?, sino que el único modo de producir el acto con corrección es afirmando que quiero que me des el pan, etc... y por eso emito la proposición de forma adecuada, dependiendo del contexto y de la relación con la persona a la que me dirijo.

Ninguna de las expresiones listadas como actos indirectos en el PCIC hacen referencia a contenidos relacionados con la condición de sinceridad, porque todas ellas tienen una fuerza ilocucionaria primaria de mandato del hablante, pero éste no lo expresa como deseo personal que quiere transmitir como petición, no hay ninguna marca gramatical que muestre la presencia del hablante.

### **4.- CONDICIÓN ESENCIAL (Cuenta como un intento de hacer que O haga A)**

Los verbos de carácter directivo, como mandar, pedir, ordenar, etc..., tienen intrínsecamente asociado un efecto perlocutivo como finalidad última, porque su condición esencial es un

intento de que alguien haga algo. Esta condición esencial, que define el valor ilocutivo del acto directivo, hace necesario que la expresión emitida suponga un intento del hablante de que el oyente haga la acción que se le requiere. Desde este punto de vista, no cuenta el hecho de que se trate de lograr el objeto por medio de la satisfacción de la regla esencial si ya se ha logrado de antemano. En otras palabras, es defectivo el hecho de que se le mande a alguien hacer algo, si resulta claro que de todos los modos lo iba hacer.

De acuerdo con la generalización 4 de la teoría de Searle, el hablante puede hacer un acto 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”.

Todas las expresiones satisfacen esta condición esencial de los actos ilocutivos directivos, porque todas cuentan como un intento del hablante de llevar al oyente a hacer algo. En los actos directivos, la estrategia del hablante es conseguir que el oyente haga lo que le ordena, manda o pide, y las tácticas que el PCIC enseña al aprendiente de español es la selección del recurso de la atenuación del mensaje dependiendo del contexto de comunicación, y de la relación de subordinación/autoridad que exista entre el hablante y el oyente. De este modo, la intención del hablante al emitir estas expresiones que estamos analizando es conseguir que alguien le dé el pan (*¿Me das el pan?*), que alguien cierre la ventana (*Aquí hace frío*) que el oyente le repita lo que ha dicho (*¿Cómo dice?*) que el oyente se esté quieto (*¿quieres estarte quieto?*), que el oyente se calle (*¿quieres callarte?*) y que el oyente vaya a casa de su abuelo y le lleve la caja, y con el fin de conseguir sus propósitos utiliza un léxico que contribuye a la atenuación del mensaje mediante la cortesía que supone no echar mano del imperativo, o preguntando al oyente si quiere o puede hacer lo que le solicita.

Analícemos cada uno de los enunciados propuestos en el PCIC como actos indirectos siguiendo el esquema propuesto por Searle, para valorar si se cumplen las condiciones de realización feliz de los mismos.

Dando por cumplida la condición de que la expresión de la expresión correspondiente se realiza de modo inteligible por parte del hablante, que además es comprendida perfectamente por el oyente, y que ambos participan activamente en el acto de comunicación, tenemos por cierto que el hablante (H) expresa la proposición de que el oyente (O) haga algo (A) que puede hacer, cuando emite la oración (T). Esta certeza centra nuestro análisis de la

satisfacción de las condiciones de felicidad de los actos ilocucionario de mandar o dar una orden.

**A.- *¿Me das el pan?* [= Dame el pan]**

- 1.-H pregunta a O si le da el pan, (hecho sobre la conversación).
- 2.-O supone que H está cooperando en la conversación y que por lo tanto su emisión tiene alguna finalidad, quiere comunicarle algo (principios de cooperación conversacional)
3. El marco conversacional no es tal que indique que H tiene un interés teórico por si O le da el pan o no (substrato de información factual)
- 4.-Por otro lado, H sabe de antemano que probablemente la respuesta a su pregunta es sí (substrato de información factual)
- 5.-Esta emisión no es por lo tanto una pregunta en sí, y probablemente tenga un objeto ilocucionario diferente (Inferencia a partir de los pasos 1,2,3 y 4), ¿cuál puede ser?
- 6.-Una condición de contenido proposicional para cualquier acto ilocucionario directivo es el hecho de que O haga A, y por lo tanto H predica un acto futuro de O. Además, una condición esencial para un acto ilocucionario directivo es el intento de H de que O haga A, porque cuando H emite una proposición es por alguna razón (teoría de los actos de habla)
- 7.- Por lo tanto, H le ha planteado una pregunta a O con la intención de que haga una acción, cuya respuesta afirmativa supondría que la condición de contenido proposicional y la condición esencial se satisfacen (inferencia a partir de los pasos 1 y 6)
- 8.- En el momento de la emisión de la proposición H y O están comiendo juntos, y en las comidas generalmente se come pan; se pasan el pan unos a otros, etc. (substrato de información)
- 9.- Por lo tanto, H ha hecho referencia a una condición de contenido proposicional y a una condición esencial para una petición que sabe que O va a cumplir debido a las condiciones que rodean a esa petición (inferencia a partir pasos 7 y 8)
- 10.- Por lo tanto, H le está pidiendo que le pase el pan (inferencia a partir de los pasos 5 y 9)

**B.- *Aquí hace frío* [=Cierra la ventana].**

- 1.- H hace una emisión, dice que hace frío (hechos de la conversación)
- 2.- O supone que H está cooperando en la conversación y que, por lo tanto, entiende que esta emisión trata de ser relevante y tiene un objetivo (principios de cooperación conversacional)
- 3.- En cualquier contexto un enunciado referente al frío, se entiende como signo de incomodidad o malestar (sustrato de información factual)

- 4.- H sabe de antemano que O ante su enunciado que denota insatisfacción, va a tratar de remediar la situación tomando alguna medida correctora (substrato de información factual)
- 5.- Si efectivamente hay una razón para que H emita la proposición literal, (si hay una ventana abierta, por ejemplo), probablemente la emisión quiere decir más de lo que dice, y hay un objetivo ilocucionario primario que difiere del literal (inferencia a partir de los pasos 1, 2, 3 y 4) ¿Cuál es?
- 6.- Una condición esencial para un acto ilocucionario directivo es el intento de H de que O haga A, porque cuando H emite una proposición es por alguna razón (teoría de los actos de habla)
- 7.- Por lo tanto, H le ha expresado una aserción que requiere una actuación del O, que si la realiza supondría que la condición de contenido esencial se satisface (inferencia a partir de los pasos 1 y 6)
- 8.- O ve que una ventana está abierta y que está entrando frío por ella, y la sensación térmica del lugar está siendo incómoda (sustrato de información factual)
- 9.- Por lo tanto, O sabe que lo que H ha dicho tiene la finalidad de que él cierre la ventana (inferencia a partir de los pasos 1, 6, 7 y 8)
- 10.- Por lo tanto, el objetivo ilocucionario primario es pedir a O que cierre la ventana (inferencia a partir de los pasos 5 y 9)

<p><b>C.- <i>¿Cómo dice?</i> [=Repítamelo].</b></p>
---

- 1.- H plantea una pregunta a O sobre el modo en el que dice algo (hecho sobre la conversación)
- 2.- Se supone que H está cooperando en la conversación y por ello su emisión tiene una finalidad (principios de cooperación conversacional)
- 3.- El marco conversacional no es tal que indique un interés de H por el modo en que O dice algo (substrato de información factual)
- 4.- H sabe que la pregunta a cómo O dice algo no tiene respuesta (substrato de información factual)
- 5.- Por lo tanto, H hace esa emisión por alguna razón que no es buscar una respuesta a su pregunta, y seguramente tenga un objeto ilocucionario ulterior (Inferencia a partir de los pasos 1, 2, 3, y 4) ¿Cuál puede ser?
- 6.- Una condición de contenido proposicional para cualquier acto ilocucionario directivo es el hecho de que O haga A, y por lo tanto H predica un acto futuro de O. Además, una

condición esencial para un acto ilocucionario directivo es el intento de H de que O haga A, porque cuando H emite una proposición es por alguna razón (teoría de los actos de habla)

7.- De este modo, H plantea una pregunta que no tiene respuesta en sí misma, pero que tiene una finalidad porque intenta que O le diga algo, y si O responde a la acción que se le pide se habrán cumplido las condiciones de contenido proposicional y esencial (Inferencia a partir de los pasos 1 y 6)

8.- Estamos en un contexto de mucho ruido en el que es difícil oír lo que se habla, y la gente habitualmente no oye bien lo que se le dice (substrato de información factual)

9.- Así, H ha hecho referencia a la satisfacción de una condición proposicional y de una condición esencial de una petición que hace H para que O haga lo que él le pide (inferencia a partir de los pasos 7 y 8)

10.- Por esto, dado que no tenemos otro objeto ilocucionario más adecuado, H le pide a O que le repita algo que previamente le ha dicho y que no le ha podido entender (inferencia a partir de los pasos 5 y 9)

#### ***D.- Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja***

1.- H emite un enunciado de que O va a casa de su abuelo y le lleva esa caja (hecho sobre la conversación)

2.- O supone que H está cooperando en la conversación y que por ello su emisión tiene algún objeto (principios de cooperación conversacional)

3.- El marco conversacional no indica que H tenga un interés en hacer una narración basada en el hecho de que O va a casa de su abuelo y le lleva esa caja (substrato de información factual)

4.- H sabe de antemano la posición de autoridad o mando que tiene en relación a O cuando emite la proposición (substrato de información factual)

5.- De la emisión literal O puede deducir que hay alguna razón para que H haga ese relato, (hay una caja que debe ser llevada al abuelo), con lo que la narración es dicha por alguna razón más allá de la descripción de esos hechos, y si la observación es relevante, el objetivo ilocucionario primario difiere del literal (inferencia a partir de los pasos 1, 2, 3 y 4) ¿Cuál es?

6.- Una condición proposicional para un acto ilocucionario directivo es el hecho de que O haga A, y por lo tanto H predica un acto futuro de O. Además, una condición esencial para un acto ilocucionario directivo es el intento de H de que O haga A, porque cuando H emite una proposición es por alguna razón (teoría de los actos de habla)

7.- Por lo tanto, H le ha expresado una aserción con la que está intentando que O haga una acción, que si la realiza supondría que la condición de contenido proposicional y la esencial se satisfacen (inferencia a partir de los pasos 1 y 6)

8.- Estamos en el contexto de una casa en la que los padres mandan recados a sus hijos, que de acuerdo con las normas sociales deben realizar por obediencia a ellos (substrato de información factual)

9.- Por lo tanto, el padre o madre ha hecho referencia a la satisfacción de una condición proposicional para una petición hecha a un hijo, sabiendo que la condición de obediencia es lo que él o ella quiere que se lleve a cabo (inferencia a partir de los pasos 7 y 8)

10.- El objetivo ilocucionario primario es pedir a O que vaya a casa de su abuelo y le lleve esa caja (inferencia a partir de los pasos 5 y 9)

<b><i>E.- ¿Quieres callarte? ¿Quieres estarte quieto?</i></b>
---

1.- H plantea una pregunta sobre si O quiere callarse y/o quiere estarse quieto (hechos sobre la conversación)

2.- O supone que H está cooperando en la conversación y que por ello sus emisiones tienen algún objeto (principios de cooperación conversacional)

3.- El marco conversacional no es tal que indique que H esté interesado en saber si O quiere callarse y/o estarse quieto (substrato de información factual)

4.- H no tiene por cierto que O vaya a realizar la acción de callarse y/o estarse quieto (substrato de información factual)

5.- Por lo tanto, su emisión no es probablemente una pregunta sobre el deseo de O de hacer algo. Es posible que tenga un objeto ilocucionario diferente (inferencia a partir de los pasos 1,2,3 y 4) ¿Cuál es?

6.- Una condición de contenido proposicional para cualquier acto ilocucionario directivo concierne al hecho de que O haga A, y H predica un acto futuro de A. Además, una condición esencial para un acto ilocucionario directivo es el intento de H de que O haga A, cuando H emite una proposición es por alguna razón (teoría de los actos de habla)

7.- Por lo tanto, H le ha planteado una pregunta acerca de su deseo de callarse y/o estarse quieto, porque H quiere conseguir que O se calle y se esté quieto. La respuesta afirmativa supondría que la condición de contenido proposicional y la esencial se satisfacen (inferencia a partir de los pasos 1 y 6)

8.- En el contexto en el que se enuncia, H es una persona con autoridad (padre, madre, profesor, etc..) sobre O (hijo, alumno, etc..), y suele mandar callar y estarse quieto a los niños cuando molestan (substrato de información factual)

9.- Entonces, H ha hecho referencia a las condiciones de contenido proposicional y esencial para una petición que sabe que lo más probable es que O la vaya a cumplir debido a las condiciones que rodean a esa petición (inferencia a partir de los pasos 7 y 8)

10.- Como consecuencia, H le está ordenando a O que se calle o se esté quieto (inferencia de los pasos 5 y 9)

***F.- ¿Podrías salir un momento?***

1.- H plantea una pregunta sobre la capacidad de O para salir un momento (hecho sobre la conversación)

2.- O supone que H está cooperando en la conversación y que por ello su emisión tiene un objeto (principios de cooperación conversacional)

3.- El marco conversacional no es tal que indique un interés de H por la capacidad de O para salir (substrato de información factual)

4.- H sabe de antemano que probablemente la respuesta a la pregunta es afirmativa (substrato de información factual)

5.- Es por esto, que su emisión no es una pregunta, sino que tiene un objeto ilocucionario diferente (inferencia a partir de los pasos 1,2,3, y 4) ¿Cuál puede ser?

6.- Una condición preparatoria para cualquier acto ilocucionario directivo es la capacidad de O para hacer el acto que se predica en la condición de contenido proposicional. Además, una condición esencial para un acto ilocucionario directivo es el intento de H de que O haga A, cuando H emite una proposición es por alguna razón (teoría de los actos de habla)

7.- Por lo tanto, H plantea una pregunta con la intención de que O haga una A, y cuya respuesta afirmativa entrañaría que la condición preparatoria y la esencial se cumplen (inferencia a partir de los pasos 1 y 6)

8.- Ahora estamos en un contexto en el que si se quiere decir algo sin que los demás se enteren se necesita privacidad, y en el lugar donde estamos no la hay (substrato de información)

9.- Entonces, H ha hecho referencia a la satisfacción de una condición preparatoria y a una esencial para una petición cuyas condiciones de obediencia constituyen lo que H quiere que se lleve a cabo. (inferencia a partir de los pasos 7 y 8)

10.- En consecuencia, en ausencia de otro objeto ilocucionario, H está pidiendo a O que salga un momento (inferencia a partir de los pasos 5 y 9)

Queda demostrado que la construcción de actos indirectos se puede explicar mediante el análisis de las citadas condiciones que garanticen la realización feliz de los citados actos, siempre teniendo en cuenta que con ellas se valoran todos los aspectos que rodean a la emisión del enunciado y que en ocasiones no atienden en exclusiva a la estructura del acto en cuestión y a las operaciones que sobre ella se efectúan, ya que tiene que ver con la observación del contexto en el que se producen, puesto que es el único medio de identificar el significado que guarda la expresión. En ocasiones, fuera de ese contexto es difícil la interpretación de su sentido, porque además su expresión literal no guarda una generalidad, se aparta de los ejemplos citados, que como ya hemos dicho son sistemáticos. Por ejemplo, si alguien dice *Aquí hace frío*, sólo por el hecho de oír esta expresión no entendemos exactamente lo que quiere el hablante, ni sabemos por lo tanto qué tipo de acto quiere expresar. Solamente entenderemos que es una aserción, una observación sobre la temperatura que hace en un lugar determinado. Sin embargo, si cuando el hablante le dice esta expresión al oyente están en una habitación con una ventana abierta y en la calle hace frío y está bajando la temperatura de la habitación, claramente lo que está realizando es una petición al oyente para que cierre esa ventana porque tiene frío, porque por todos es sabido que si se cierra la ventana de una casa cuando la temperatura de la calle es baja, la habitación subirá de temperatura (información factual compartida).

A este grupo de oraciones pertenecería también la expresión directiva *¿Cómo dice?*, ya que el contexto en el que se produce debe estar unido a una conversación en la que una de las personas, de modo evidente expresa su deseo de que el interlocutor repita lo que ha dicho porque, o no lo ha oído bien, o no lo ha entendido. Sin embargo, entiendo que es una expresión generalizada y sistematizada también, que utiliza contenidos relacionados con la condición proposicional y la condición esencial.

## **8.2.- OTROS ACTOS INDIRECTOS EN EL PCIC**

Tras un examen exhaustivo de todos los exponentes y ejemplos que ofrece el PCIC, he podido observar que hay actos indirectos de habla que no son indicados explícitamente como tales, sino como exponentes del inventario del apartado de Funciones del PCIC, detallados en los listados de funciones y subfunciones relacionadas.

En el nivel A2 hay bastantes ejemplos de actos indirectos expuestos como ejemplo de diversas funciones con una clara intención de dejar constancia que con ellos se quiere expresar algo más de lo que literalmente se dice en la proposición, al ser presentados en la mayoría de los casos como expresiones que se utilizan o deben ser utilizadas “De forma encubierta” o “De forma indirecta”. La organización de los exponentes relativos a las funciones guarda una identidad total con la de los relacionados en el apartado de Tácticas y estrategias pragmáticas. Su uso y conocimiento se va asociando al nivel correspondiente.

Así tenemos:

En el nivel A1:
-----------------

## **FUNCIÓN 4. INFLUIR EN EL INTERLOCUTOR**

### **4.1 Dar una orden o instrucción. De forma atenuada**

- Orden con omisión del verbo + atenuador.  
¡Silencio, por favor! / Más despacio / alto, por favor.
- *¿Puedes repetir?*

### **4.3 Pedir objetos. De forma atenuada**

- El / Un + SN + atenuador: *Un café, por favor.*

### **4.4 Pedir ayuda. De forma atenuada**

- *Por favor [indicando con un gesto la acción que se quiere realizar]*

### **4.14 Ofrecer e invitar**

- *¿Un café? / ¿Una cerveza? / ¿Un cigarrillo?*

## **FUNCIÓN 5. RELACIONARSE SOCIALMENTE**

### **5.3 Dirigirse a alguien**

- *Por favor*

## **FUNCIÓN: 6. ESTRUCTURAR EL DISCURSO:**

### **6.28 Proponer el cierre. Conversaciones cara a cara y telefónicas**

- *Comportamiento no verbal. Mirar el reloj; recoger las cosas*

En el nivel A1 se muestran los citados exponentes, uno de los cuáles pertenece al ámbito de la comunicación no verbal, y se refiere a un acto de proposición de cierre, dentro de la función de estructurar el discurso, acto que se pretende realizar mediante dos comportamientos no verbales; uno mirar el reloj, y otro recoger las cosas. A pesar de que no es un acto de habla, sí podemos entender que es un acto de comunicación, de hecho, el PCIC

lo propone como un exponente dentro de la subfunción de conversación cara a cara y telefónica. En este caso, el hablante realiza el acto para transmitir su deseo de cerrar la sesión, con lo que contaría como un intento del hablante de llevar al oyente a hacer una acción, es decir, satisfaría la condición esencial del acto indirecto directivo.

En relación al resto de exponentes los hay de tipo directivo, que son el único tipo de actos indirectos que hasta ahora hemos encontrado en el PCIC, y también de tipo compromisivo. Al primer grupo pertenecerían aquellos actos incluidos en las tres subfunciones de dar una orden o instrucción, pedir objetos, pedir ayuda, y en la subfunción dirigirse a alguien. En cuanto al segundo grupo de actos compromisivos, se incluyen en la subfunción de ofrecer algo a alguien.

En el caso de las proposiciones representantes de los actos indirectos directivos, “¡Silencio, por favor!” “Más despacio /alto, por favor”, “Un café, por favor” y “Por favor”, el hablante elude por completo el uso del verbo y opta por utilizar otras categorías gramaticales (sustantivos, adjetivos) más la expresión atenuadora “por favor” simplificando y reduciendo al mínimo el contenido pragmático de mandato, y enfocándolo más hacia la petición o el ruego. Estas expresiones satisfarían las condiciones proposicional y esencial del acto indirecto directivo, por cuanto todas ellas se refieren a actos que realizará el oyente en un futuro, y, por otra parte, cuentan como un intento del hablante de que el oyente realice el acto correspondiente de callarse, ir más despacio, hablar más alto, tomar un café, y finalmente una acción encaminada a ayudar al hablante.

Resulta evidente que para que el oyente entienda la intención del hablante ha de tener en cuenta el contexto en el que se realiza el acto de habla, porque de otro modo, es prácticamente imposible deducir de las expresiones la intención del hablante. El elemento esencial para que el oyente entienda que se trata de una petición, es la expresión “por favor” añadida al final de cada petición, porque el acto indirecto que más utiliza la cortesía es el tipo de los directivos, con el fin de suavizar la imposición que supone una orden. El oyente necesitaría llevar a cabo el análisis propuesto por Searle de los actos indirectos, utilizando su capacidad inferencial.

El acto compromisivo de ofrecimiento y/o invitación se construye a través de la expresión de una interrogación ¿un café? ¿una cerveza? ¿un cigarrillo? cuya especificidad ilocutiva no está señalada en el material lingüístico, sino que hay que echar mano del contexto en el que se producen, para poder interpretar estas preguntas como ofrecimientos. Con estas

proposiciones se satisface la condición esencial, por cuanto el hablante al emitir las asume la obligación de hacer una acción, que en este caso es invitar a un café, una cerveza, o dar un cigarrillo a alguien.

Analizaremos estos enunciados propuestos en el PCIC como actos indirectos compromisivos, siguiendo el esquema propuesto por Searle, para analizar si se cumplen las condiciones de realización feliz de los mismos. Dando por cumplida la condición de que la expresión de la oración correspondiente se realiza de modo inteligible por parte del hablante, que además es comprendida fonéticamente por el oyente, y que ambos participan activamente en el acto de comunicación, tenemos por cierto que el hablante (H) expresa la proposición de que pregunta al oyente (O) sobre un café, una cerveza, un cigarrillo, cuando emite la oración (T). Esta certeza centra nuestro análisis de la satisfacción de las condiciones de felicidad de los actos ilocucionario de ofrecer e invitar.

¿Un café? / ¿Una cerveza? / ¿Un cigarrillo?
---

- 1.-H pregunta a O si un café, una cerveza, un cigarrillo (hecho sobre la conversación).
- 2.-O supone que H está cooperando en la conversación y que por lo tanto su emisión tiene alguna finalidad, quiere comunicar a O algo (principios de cooperación conversacional)
3. El marco conversacional no es tal que indique que H tiene un interés teórico por lo que sabe O acerca del café, cerveza o cigarrillo (substrato de información factual)
- 4.-Por otro lado, H no pregunta por el café, la cerveza, o los cigarrillos, sino que utiliza el numeral un/uno en su pregunta (substrato de información factual)
- 5.-Esta emisión no es por lo tanto no es una pregunta sobre el café, la cerveza y el tabaco, y probablemente tenga un objeto ilocucionario diferente (Inferencia a partir de los pasos 1,2,3 y 4), ¿cuál puede ser?
- 6.-Una condición de contenido esencial para un acto ilocucionario compromisivo es la asunción por H de una obligación de hacer A (teoría de los actos de habla)
- 7.- Por lo tanto, H le ha planteado una pregunta a O asumiendo hacer A, cuya respuesta afirmativa supondría que la condición de contenido esencial se satisface y H haría A (inferencia a partir de los pasos 1 y 6)
- 8.- En el momento de la emisión de la proposición, ambos H y O están disfrutando o van a disfrutar de un momento de descanso, y en estos casos, la gente aprovecha para hablar tomando algo o fumando, dependiendo de los casos (substrato de información)

9.- Por lo tanto, H ha hecho referencia a una condición de contenido esencial que él mismo va a cumplir debido a las condiciones que rodean a esa petición (inferencia a partir pasos 7 y 8)

10.- Por lo tanto, H le está invitando a O a tomar un café, o una cerveza, y a fumar un cigarrillo (inferencia a partir de los pasos 5 y 9)

Finalmente, la expresión “por favor” señalada como exponente de la subfunción dirigirse a alguien, la caracterizamos como un acto indirecto directivo, en primer lugar por el hecho de estar incluida dentro de la función influir en el interlocutor al igual que los actos directivos, y en segundo lugar porque tiene connotaciones de mandato, ya que el hablante pretende llamar la atención del oyente, para que le ayude a hacer el acto correspondiente, por eso utiliza la expresión por favor cargada de cortesía, para luego realizar un mandato o una petición a O. Con esta expresión se satisface la condición esencial del acto indirecto, puesto que cuenta como un intento del hablante de llevar a oyente a hacer la acción, se dirige al oyente para llamar su atención.

Cabe mencionar que a excepción de la subfunción de ofrecer e invitar, todas estas expresiones englobadas dentro del inventario de funciones del PCIC, están individualmente relacionadas mediante enlaces al inventario de Tácticas y estrategias pragmáticas relativas a la Atenuación del acto amenazador, dentro de la Cortesía verbal atenuadora en la Conducta Interaccional, apartado en el que el PCIC sitúa los actos indirectos. Asimismo, queda puesto de manifiesto que todas ellas constituyen exponentes de la forma atenuadora de realizar la función y subfunciones correspondientes descritas.

En el nivel A2:
-----------------

## **FUNCIÓN: 4. INFLUIR EN EL INTERLOCUTOR**

### **4.1 Dar una orden o instrucción. De forma atenuada**

- *¿Puedes + inf.? ¿Puedes venir un momento, por favor?*
- *Hay que... Hay que comprar carne, fruta y verduras: no tenemos nada en casa.*

### **4.2 Pedir un favor.**

#### **De forma atenuada**

- *¿Puedo pedirte un favor?*

#### **De forma encubierta:**

- *No entiendo este ejercicio. [= Te pido que me ayudes a hacer este ejercicio.]*

#### 4.3 Pedir objetos.

##### De forma atenuada

- ¿Puedes darme (+ cuantif.) + SN? *¿Puedes darme otra servilleta?*
- ¿Me traes + SN? *¿Me trae otra cerveza, por favor? ¿Nos trae la cuenta?*
- ¿Me das (+ cuantif.) + SN? *¿Me das un vaso de agua?*

##### De forma encubierta

- *No tengo bolígrafo.* [= *¿Me dejas un bolígrafo?*]

#### 4.4 Pedir ayuda. De forma atenuada

- *¿Me ayudas?*
- (Atenuador) + ¿Puedes ayudarme? *Perdona, ¿puedes ayudarme?*

#### 4.10 Denegar permiso.

- Atenuador + pero... [*-¿Puedo abrir la ventana?*] *-Perdona, pero estoy resfriado.*

#### 4.18 Aconsejar.

- Hay que + inf. *Hay que descansar.*
- Es necesario / importante / conveniente + inf. *Es necesario hacer un poco de ejercicio todos los días.*

#### 4.23 Ofrecerse para hacer algo

- ¿Puedo ayudarte?
- ¿Necesitas ayuda / algo?

### FUNCIÓN 5. RELACIONARSE SOCIALMENTE

#### 5.3. Dirigirse a alguien

- Perdón / Perdona / Perdone.
- Oiga / Oye. *Oiga, perdone, ¿sabe dónde hay un restaurante mexicano por aquí?*
- Sin tratamiento. *Siete euros, por favor.*

### FUNCIÓN 6. ESTRUCTURAR EL DISCURSO

#### 6.1 Establecer la comunicación y reaccionar

##### (6.1.1 Establecer comunicación [conversaciones cara a cara y telefónicas])

- Perdón / Perdona / Perdone.
- Oiga / Oye.

#### 6.3. Preguntar por una persona y responder

- ¿Puedo hablar con...+ por favor? *¿Puedo hablar con la señora Martínez por favor?*

## 6.8 Introducir el tema del relato y reaccionar

Impidiendo el comienzo del relato [conversaciones cara a cara y telefónicas]

- Lo siento mucho, es que... [-¿Quieres saber una cosa?]-Lo siento mucho, es que tengo prisa.

En el nivel A2, los actos indirectos, aunque no expresamente señalados como tales, se encuadran dentro de las funciones 4, 5 y 6, que se corresponden respectivamente con el acto de “Influir en el interlocutor”, “Relacionarse socialmente” y “Estructurar el discurso”.

De nuevo nos encontramos con actos indirectos directivos realizados tanto de forma encubierta como de forma atenuada, según los casos, y junto a ellos los compromisivos. Algunos guardan una identidad total con los del nivel A1 en cuanto a su organización dentro de la función 4 “Influir en el interlocutor”, subfunciones “dar una orden o instrucción”, “pedir un favor” y “pedir objetos”, y en la función 5 “Relacionarse socialmente”, subfunción dirigirse a alguien. El resto se incluyen en otras categorías diferentes que vienen a ampliar el abanico de recursos de un aprendiente del nivel A2.

En algunos casos, dentro del mismo nivel A2 hay exponentes compartidos por diferentes funciones, por ejemplo, la expresión de la subfunción pedir un favor de forma atenuada *¿Puedo pedirte un favor?*, guarda casi una identidad total con el exponente de la subfunción “Preguntar por una persona y responder” *¿Puedo hablar con... + por favor?* En ambos casos estamos ante actos directivos, pero son utilizados con una finalidad diferente. En el primer caso el hablante le pide un favor al oyente que no tiene por qué hacer o querer hacer, y en segundo pide a una telefonista, o a una secretaria que haga su trabajo y que le pase al teléfono con una persona. Para conseguir lo que pretende, el hablante, además de utilizar la modalidad interrogativa en los dos casos, y el uso de la expresión por favor en el segundo ejemplo para intentar que el oyente se sienta lo menos amenazado posible con su petición, recurre a la estrategia de desplazamiento pronominal atenuando el papel que tiene el oyente. De este modo, en vez de preguntar por la capacidad del oyente para hacer el acto, que adoptaría la forma *¿Puedes hacerme un favor? ¿Puedes ponerme al teléfono con la señora Martínez, por favor?*, y que satisfaría una condición preparatoria del acto directivo, el hablante le dirige una pregunta al oyente, sobre su propia capacidad para hacer esa acción. Sin embargo, nada hace pensar que el hablante se esté planteando su capacidad para pedir un favor o para hablar por teléfono; más bien da la impresión que le pide permiso al oyente para pedirle que realice la acción que desea que haga. Se cumpliría la condición esencial, que se refiere al hecho de que el hablante intenta que el oyente haga lo que le pide. Más que un mandato, le pide

permiso. Es una fórmula cortés muy utilizada en la interacción social, convencionalmente aceptada para pedirle algo a alguien dirigiendo la atención del escuchante a la capacidad del hablante, con el fin de dar una vuelta de tuerca más al trato cortés, reforzándolo, hasta el punto de pedir permiso al oyente para pedirle a su vez que haga algo.

Esta estrategia de desplazamiento pronominal para atenuar el papel del hablante y del oyente, se utiliza también en los exponentes de la subfunción 4.1 Dar una orden o instrucción de forma atenuada *Hay que...*, y en la subfunción 4.18 Aconsejar, *Hay que + inf* y *Es necesario / importante / conveniente + inf*. Se hace un desplazamiento pronominal de la 2ª persona a estructuras con valor impersonal, y con ello se consigue minimizar el valor ilocutivo de orden y de recriminación que encierran, y valor ilocucionario primario respondería a la expresión *Tú tienes que + inf*. De este modo, y con estas expresiones se cumplen la condición preposicional y la esencial.

En la función 5 “Relacionarse socialmente”, dentro de la subfunción dirigirse a alguien, que ya analizamos también en su momento en el nivel A1, el PCIC muestra como ejemplos proposiciones constituidas por una sola palabra, utilizada para llamar la atención del oyente, *perdón, perdona, perdone, oye, oiga*. Estas expresiones son usadas también para establecer comunicación en conversaciones cara a cara y telefónicas (Función 6 “Estructurar el discurso”, subfunción 6.1) Todas tienen carácter directivo, ya que, con ellas el hablante intenta reclamar la atención del oyente con el fin de que haga algo. Carecen de contenido proposicional que les vincule con el valor ilocucionario del acto directivo. Únicamente tenemos unas expresiones que debemos entender solamente por el contexto que son directivos (información que nos es dada por hecho de que el hablante las utiliza cuando él quiere establecer una comunicación con el oyente), y que son convencionalmente usadas para pedir algo. Por lo tanto, se han construido teniendo en cuenta solamente la condición esencial.

Dentro de la misma función está el exponente relativo a dirigirse a alguien sin tratamiento, ejemplificado por la expresión *siete euros, por favor*, que representa una llamada de atención que convencionalmente se hace a un cliente o persona que no ha pagado lo que debe. Carece de contenido proposicional relacionado con el valor ilocutivo de la expresión, sin embargo. el contexto es el que facilita la comprensión de la intención del hablante, que se consigue satisfaciendo la condición esencial.

Destaca el hecho de que en este nivel A2 de aprendiente, se aproveche la condición preparatoria para la construcción de actos indirectos en varios exponentes de las funciones seleccionadas como ejemplos de estos actos indirectos. Tanto es así que, encontramos dentro de la función influir en el interlocutor, en concreto para dar una orden o instrucción de forma atenuada: *¿Puedes + inf?*, para pedir objetos de forma atenuada: *¿Puedes darme (+ cuantificador) + SN?*, y finalmente para pedir ayuda de forma atenuada: *(Atenuador) + ¿puedes ayudarme?* Lo que se enuncia en la condición preparatoria es que, si pretendemos que una orden o petición no sea defectuosa, lo que se manda o se pide debe ser algo que el oyente sea capaz de realizar, y el hablante debe saber que es así.

Al hilo de lo señalado en relación a las conexiones que el PCIC establece entre los diversos elementos que componen su inventario, encontramos un acto indirecto tratado como tal en el apartado de la conducta interaccional, atenuación del acto amenazador *¿Me das el pan?* [=Dame el pan], incluido dentro de las funciones que estamos analizando en el mismo nivel A2, con los exponentes *¿Me das + SN?* y *¿Me das (+ cuantif.) + SN?* (Pedir objetos de forma atenuada), y el ejemplo *¿Me ayudas?* dentro de la función pedir ayuda de forma atenuada. Este hecho viene a ratificar el supuesto de que no solamente son actos indirectos dentro del PCIC aquellos señalados expresamente como tales, sino que tenemos otros exponentes de actos indirectos dentro del campo de las funciones. Estas expresiones han sido construidas cumpliendo la condición proposicional y la esencial, como ya indicamos en su momento, al analizar los actos indirectos.

Hasta este momento, en las expresiones que el PCIC viene relacionando dentro de las funciones que ahora estamos analizando, el hablante para conseguir lo que pretendía tenía que hacer uso de ellas de forma atenuada, sin embargo, encontramos que ahora también se indica otra forma de utilizarlas, que es de forma encubierta. De acuerdo con el diccionario de la Real Academia de la Lengua, atenuar es “minorar o disminuir algo”, y encubrir es “ocultar algo o no manifestarlo”, o bien, “impedir que llegue a saberse algo”, por lo tanto, la diferencia entre la atenuación y el encubrimiento radica en el hecho de manifestar algo o no hacerlo, y en caso de hacerlo, minorándolo. Como repetidamente hemos dicho, la atenuación es la estrategia que el hablante utiliza para conseguir que el oyente haga algo, y para ello recurre a estrategias también ya examinadas, como son, utilizar la modalidad interrogativa en vez del imperativo, usar expresiones corteses (por favor, perdone, etc.), con desplazamientos pronominales, etc... Pero con el encubrimiento esto ya no es necesario, porque el hablante pretende no mostrar su intención en la expresión que emite, con lo que el

oyente debe inferirla del contexto en el que se realiza, de la información factual compartida, y de su capacidad inferencial. De esta manera cuando se pide un favor de forma encubierta “*No entiendo este ejercicio*”, lo que en realidad se quiere decir es que [= Te pido que me ayudes a hacer este ejercicio.]. Cuando se pide un objeto en forma encubierta “*No tengo bolígrafo*”, lo que se intenta decir es [= ¿Me dejas un bolígrafo?]. Así, se están creando actos indirectos cumpliendo únicamente la condición esencial. Pero ¿cómo infiere el oyente este mensaje? Seguiremos de nuevo la senda marcada por Searle para analizar con qué condición de felicidad se ha creado y de qué modo el oyente accede a su sentido:

No entiendo este ejercicio / No tengo bolígrafo
---

- 1.-H le dice a O que no entiende el ejercicio /que no tiene bolígrafo (hecho sobre la conversación).
- 2.-O supone que H está cooperando en la conversación y que por lo tanto su emisión tiene alguna finalidad, quiere comunicar a O algo (principios de cooperación conversacional)
3. No hay ninguna razón por la que O tenga que estar interesado en lo que le está ocurriendo a H (substrato de información factual)
- 4.-Pero, por otro lado, con estas aseveraciones H le cuenta a O una circunstancia que le está ocurriendo y por lo tanto, tiene un interés en que O lo sepa, (substrato de información factual)
- 5.-Esta emisión no es por lo tanto una simple aseveración sobre que H no entiende este ejercicio o que no tiene bolígrafo, y probablemente tenga un objeto ilocucionario diferente (Inferencia a partir de los pasos 1,2,3 y 4), ¿cuál puede ser?
- 6.-Una condición de contenido esencial para un acto ilocucionario directivo es que la proposición cuenta como intento de H de llevar a O a hacer A (teoría de los actos de habla)
- 7.- Por lo tanto, H le cuenta que no entiende este ejercicio o que no tiene bolígrafo a O, con la finalidad de que O haga algo, y si lo hiciera supondría que la condición de contenido esencial se satisface (inferencia a partir de los pasos 1 y 6)
- 8.- En el momento de la emisión de la proposición, ambos H y O están estudiando matemáticas o física, o van a tener que escribir algo (substrato de información)
- 9.- Por lo tanto, H ha hecho referencia a una condición de contenido esencial que O va a cumplir debido a las condiciones que rodean a esas aseveraciones (inferencia a partir pasos 7 y 8)
- 10.- Por lo tanto, H le está pidiendo a O que le ayude a hacer el ejercicio o que le dé un bolígrafo (inferencia a partir de los pasos 5 y 9)

De una manera similar podemos analizar las expresiones utilizadas para denegar permiso,

*Atenuador + pero...*

*[-¿Puedo abrir la ventana?] -Perdona, pero estoy resfriado,*

y también para introducir el tema del relato y reaccionar, impidiendo el comienzo del relato [conversaciones cara a cara y telefónicas], con

*Lo siento mucho, es que...*

*[-¿Quieres saber una cosa?] -Lo siento mucho, es que tengo prisa.*

Lejos de rechazar abierta y sinceramente la petición y la propuesta, el hablante se sirve de una proposición que literalmente nada dice sobre lo pedido y propuesto, pero que sin embargo el valor ilocutivo primario supone el rechazo a ambas, eso sí, educadamente, utilizando las fórmulas corteses “perdona, pero” en el primer caso, y “lo siento mucho” en el segundo. Se construyen atendiendo a la condición esencial de los actos indirectos directivos.

Finalmente, en este nivel A2 localizamos un tipo de actos indirectos de carácter compromisivo, en la función influir en el interlocutor, en concreto dentro de la subfunción de ofrecerse para hacer algo, con los ejemplos propuestos como adecuados en este nivel para realizar satisfactoriamente la citada función, los siguientes:

- ¿Puedo ayudarte?
- ¿Necesitas ayuda / algo?

Ambas expresiones resultan ser un ofrecimiento de ayuda o de algo del hablante al oyente desarrolladas de diferente modo. Con la primera, el hablante le pregunta al oyente si puede ayudarlo, con lo que en realidad lo que está haciendo es pedirle permiso para hacerlo. Parece que lo más correcto es desestimar la idea de que esté preguntando por su capacidad para ayudar, porque estaríamos ante un acto defectivo, por cuanto de acuerdo con las reglas de los actos indirectos de habla, el hablante no puede satisfacer una condición de sinceridad de un acto compromisivo preguntándose a sí mismo si se propone hacer la acción, sólo lo conseguiría afirmando ese hecho, por ejemplo, con la expresión aseverativa *Voy a ayudarte*. Por otra parte, si contásemos como que el acto compromisivo se realiza cumpliendo la condición preparatoria, que se satisfaría enunciando o preguntando si el hablante es capaz de realizar A, o si el oyente desea que el hablante realice A, estaríamos en lo cierto por cuanto ¿puedo ayudarte? satisfaría esta condición preparatoria. El hablante se ofrece al oyente preguntándole si desea que le ayude porque considera que puede hacerlo.

En cuanto a *¿Necesitas ayuda /algo?*, el hablante se ofrece al oyente formulándole una pregunta sobre su necesidad de que le ayuden o de cualquier otra cosa. El acto indirecto compromisivo se construye aludiendo a una posible necesidad del oyente que el hablante puede satisfacer. Este ofrecimiento se cumple utilizando una condición de contenido proposicional

En el nivel B1:
-----------------

## **FUNCIÓN 1. DAR Y PEDIR INFORMACION**

### **1.2. Pedir información**

- *¿Puedes / Podrías decirme si / dónde / cómo...? Por favor, ¿puede decirme dónde está la estación?*

### **1.4 Pedir confirmación**

- *Puedes / Podrías decirme si...? Perdón, ¿podrías decirme si esto está bien escrito?*

## **FUNCIÓN: 4 INFLUIR EN EL INTERLOCUTOR**

### **4.1 Dar una orden o instrucción de forma directa.**

#### **De forma atenuada**

- *¿Podrías + inf.? ¿Podría bajar un poco la radio, por favor?*
- *¿Te importa / importaría + inf.? ¿Te importaría llevar estas cartas a Correos?*
- *Es necesario / conveniente + inf. / que + pres. subj. Es necesario conservarlos en la nevera.*
- *Se impersonal. En esta oficina no se fuma.*

### **4.2 Pedir un favor.**

#### **De forma atenuada**

- *¿Puedes / Podrías hacerme un favor? ¿Podrías hacerme el favor de comprarme el periódico a mí también?*
- *¿Podría pedirte un favor?*
- *¿Me haces un favor?*
- *¿Te importa / importaría hacerme un favor? ¿Les importaría hacerme un favor? Es que tengo muchísima prisa y no puedo pasar a recoger el paquete.*
- *Necesito pedirte un favor.*
- *Necesito que me hagas un favor.*

- *Necesito que me haga un favor. Me gustaría contactar con el señor Andrada pero no tengo su dirección.*
- *Tengo que pedirte una cosa / un favor... ¿Puedes / Podrías...? Es que... Mira, tengo que pedirte una cosa. ¿Podrías dejarme 10 euros? Es que me he dejado la cartera en casa*

#### **De forma encubierta**

- *Tengo una boda el sábado y no sé qué hacer con el perro. [= Te pido que te quedes un rato con el perro.]*

### **4.3 Pedir objetos.**

#### **De forma atenuada**

- *¿Puedes / Podrías darme / dejarme / prestarme / pasarme / traer(me) + SN? ¿Podrías darme un poco más de agua? / ¿Puedes dejarme tu diccionario de inglés? / ¿Podría traerme otro vaso? Es que este está un poco sucio.*
- *¿Te importa / importaría darme / dejarme / prestarme / pasarme / traer(me) + SN? ¿Te importaría prestarme tu falda verde para la fiesta?*
- *¿Me dejas / prestas / pasas / traes... + SN? ¿Me dejas 5 euros? / ¿Me pasas el agua? / ¿Me prestas tu bici?*
- *¿Me pones (+ cuantif.) + SN? ¿Nos pone otra ración de gambas, por favor?*

#### **De forma indirecta**

- *Tengo una boda el sábado, pero mi perro no puede estar solo en casa. [= ¿Puedes encargarte del perro el sábado, por favor?]*

### **4.4 Pedir ayuda**

#### **De forma atenuada**

- *¿Te importa / importaría ayudarme + a + inf.? ¿Te importaría ayudarme a hacer estos ejercicios?*
- *¿Puedes / Podrías ayudarme + a + inf.? ¿Puedes ayudarme a mover este mueble, por favor?*
- *¿O. pres. indic.? ¿Coges tú la caja grande?*
- *Necesito que me ayudes + a... Necesito que me ayudes a redactar esta carta. Es que es la primera que escribo. ¿Puedes?*

#### **De forma encubierta**

- *Tengo que escribir una carta para mañana, pero es muy tarde. [= ¿Puedes escribirla tú?]*

#### **4.10 Denegar permiso.**

- (Atenuador,) es que... [-¿Puedo abrir la ventana?]-*Perdona, es que estoy resfriado.*  
*[-¿Puedo abrir la ventana?] -Es que tenemos frío.*

#### **4.23 Ofrecerse para hacer algo**

- ¿Quieres que te + pres. subj.? *¿Quiere que le lleve las bolsas?*
- Puedo + inf. (yo). *Si tú estás muy cansada, puedo ir a comprarlo yo. / Podemos llevarte las bolsas nosotros.*

### **FUNCION 6 ESTRUCTURAR EL DISCURSO**

#### **6.1.1. Establecer la comunicación [conversación cara a cara]**

- *Disculpa / Disculpe.*

#### **6.3.1. Preguntar por una persona [conversaciones cara a cara y telefónicas]**

- ¿Podría hablar con... + por favor? *Buenas tardes, ¿podría hablar con el Sr. Caballero, por favor?*
- Quería / Quisiera hablar con... + por favor. *Quería hablar con la señora Valdés, por favor.*

#### **6.21. Interrumpir [conversaciones cara a cara y telefónicas, presentaciones públicas]**

- *Un momento, ¿puedo decir una cosa?*
- *...(solo) una cosa...*
- *Perdona / Lo siento, pero, ¿puedo...?*

#### **6.23. Pedir a alguien que guarde silencio**

- ¿Puedes callarte un momento, por favor?

Los exponentes de las funciones que se relacionan en el nivel B1 que podemos considerar actos indirectos siguen teniendo un marcado carácter directivo, aunque también tenemos actos compromisivos, y son muy similares a los ya examinados en los niveles A1 y A2 en cuanto al tipo de funciones que se representan: influimos en el interlocutor dando una orden de forma atenuada, pidiendo un favor, objetos y ayuda de forma atenuada y encubierta, denegamos permisos. Además, como estrategias para estructurar el discurso, establecemos comunicación y preguntamos por una persona. Es tal la similitud que incluso hay exponentes que se comparten por los niveles A2 y B1, tales como: (Atenuador), es que / pero..., con el mismo ejemplo [-¿Puedo abrir la ventana?]-*Perdona, es que / pero estoy resfriado*, para denegar permisos. O, el exponente *Es necesario / conveniente + inf*, recomendado utilizar

para aconsejar para el aprendiente del nivel A2, y el exponente *Es necesario / conveniente + inf. / que + pres.subj.*, para la acción de dar una orden o instrucción de forma atenuada para el nivel B1. Una misma expresión es utilizada en ambos niveles para realizar funciones absolutamente distintas. Sí hay una diferencia y es que, en el nivel superior, a la expresión se le añade una oración subordinada con presente de subjuntivo, con lo que la dificultad en la sintaxis marca esa diferencia de nivel. No sólo se incrementa la dificultad en la estructura de los exponentes, sino que también se añaden funciones, tales como dar y pedir información, con las actuaciones pedir información y pedir confirmación.

Lo que resulta relevante en este nivel a diferencia del inmediato anterior, es que por primera vez se presentan los exponentes correspondientes a funciones con carácter directivo en modalidad yusiva. Hasta ahora, frente a esta forma que tiene un marcado carácter impositivo, se venían atenuando y encubriendo las intenciones para ser más cortés en el mandato.

No obstante, junto a este modo directo de pedir, también en el nivel B1 tenemos ejemplos de formas atenuadas, encubiertas e incluso se enseña cómo pedir objetos de forma indirecta. Sin embargo, no queda muy clara la diferencia entre realizar el acto de pedir un favor de forma encubierta (*Tengo una boda el sábado y no sé qué hacer con el perro* [= Te pido que te quedes un rato con el perro.]), y el de pedir objetos de forma indirecta (*Tengo una boda el sábado, pero mi perro no puede estar solo en casa.* [= ¿Puedes encargarte del perro el sábado, por favor?]), ya que las proposiciones son muy similares. *Tengo una boda el sábado*, es el presupuesto inicial y causa de la petición que el hablante hace al oyente. En la primera no sabe qué hacer con el perro y, por lo tanto, le pide que se quede un rato con él y en la segunda, su perro no puede estar sólo en casa y le pregunta si puede encargarse del perro el sábado. Es un apartado confuso, muy poco esclarecedor del supuesto que se trata de ejemplificar. Pero si analizamos las oraciones considerando qué condición de realización feliz satisfacen las expresiones que corresponde al valor ilocutivo primario que se presenta entre corchetes, la diferencia es clara. La petición del favor que se hace de forma encubierta se construye atendiendo a la satisfacción de una condición de sinceridad, y la que se utiliza para hacer la acción de forma indirecta cumple con una condición preparatoria.

En cualquier caso, y considerando el valor ilocutivo secundario de ambas, la única condición que se cumple es la condición esencial puesto que el hablante intenta que el oyente haga el acto que intenta. El resto de condiciones se obvian por completo, y una vez más, el único modo de que el oyente llegue a captar las intenciones del hablante radica en el contexto en el que se desarrolla la interacción.

Como ya hemos señalado, se amplían las funciones en este nivel y con ellas el número de exponentes, sin embargo, la mayoría vienen a ser repetición de los nombrados en el nivel A1. Pero, merece la pena resaltar que se intensifica considerablemente el uso de la condición preparatoria para la construcción de los actos indirectos. Muchos, por no decir la mayoría de los exponentes satisfacen esta condición, preguntando si el oyente es capaz de realizar la acción, o si le importa hacerla. En el nivel anterior (A1-A2) apenas se aprovecha este recurso y, además en los casos que encontramos se utiliza únicamente en presente *¿Puedes + inf?* Ahora, se explota esta condición manejando el presente y también el condicional *¿Podrías + inf?* *¿Podría + inf?*, y de este modo, el abanico de situaciones en las que pueden ser utilizadas aumentan, incluyendo aquellos casos en los que el condicional refiere la probable o posible realización de una acción. Esta forma del condicional pertenece a un registro más formal, como una forma de atenuación de la intención del hablante, desde el punto de vista de que el hablante no da por sentado que el oyente hará obligatoriamente lo que se le pide.

Otra novedad relevante en este nivel B1 es que, de nuevo, por primera vez encontramos expresiones que conciernen a la condición de sinceridad, a la expresión del hablante de su deseo o necesidad de que el oyente haga una acción. El hablante enuncia la expresión en primera persona con el fin de producir un efecto ilocutivo, en concreto pedir un favor y pedir ayuda, llevando al oyente a reconocer su intención de producir ese efecto mediante el léxico y la sintaxis de los enunciados, *Necesito pedirte un favor*, *Necesito que me hagas un favor*, *Tengo que pedirte una cosa* y *Necesito que me ayudes*, que son expresiones sinceras de lo que pretende. También en este caso se utiliza, además del presente de indicativo, el imperfecto de indicativo y de subjuntivo: *Quería / Quisiera hablar con + por favor*, que son formas verbales que describen acciones del pasado, pero con límites temporales imprecisos o condicionados.

Dentro de la función estructurar el discurso, el PCIC propone como exponentes para el acto de interrumpir en un contexto de conversaciones cara a cara, telefónicas y presentaciones públicas, utilizando la modalidad interrogativa: *Un momento ¿puedo decir una cosa?*, *Perdona / Lo siento ¿puedo...?* Estamos ante ejemplos idénticos presentados en el nivel 2 para realizar otras funciones, pero que recurrían para hacer la petición también al *¿puedo?* en primera persona. Se recurre a la estrategia de desplazamiento pronominal preguntando no sobre su capacidad como ya apuntamos previamente, sino pidiendo permiso para realizar la acción al oyente. De otro modo, estaríamos ante un acto defectivo puesto que la condición preparatoria se cumple enunciando o preguntando por la capacidad del oyente para realizar

la acción, pero no por la del hablante. Y por otro lado la de sinceridad tampoco se cumple, ya que se refiere al hecho de que el hablante desea que el oyente haga algo. Son por lo tanto fórmulas expresivas corteses, de gran utilidad en la interacción social, porque representan proposiciones aceptadas convencionalmente que denotan una gran educación del que las emite.

Finalmente, tenemos actos indirectos compromisivos como exponentes detallados en el PCIC dentro de la función ofrecerse para hacer algo de este nivel B1:

- ¿Quieres que te + pres. subj.? *¿Quiere que le lleve las bolsas?*
- Puedo + inf. (yo). *Si tú estás muy cansada, puedo ir a comprarlo yo. / Podemos llevarte las bolsas nosotros.*

La primera expresión se construye preguntando si el oyente desea que el hablante realice un acto cualquier, por lo tanto, se satisface la condición preparatoria del acto compromisivo. En la segunda el hablante afirma que puede hacer la acción y no sólo eso, sino que transmite al oyente que quiere hacerlo, con lo que utiliza para expresar su compromiso la condición de sinceridad, enunciando que se propone ir a comprar y/o a llevar las bolsas.

En el nivel B2
----------------

## **FUNCIÓN 1: DAR Y PEDIR INFORMACION**

### **1.2 Pedir información**

- Me gustaría saber si / dónde / cómo... *Me gustaría saber dónde puedo conseguirlo.*
- *¿Puedes darme más detalles sobre...*

#### **1.2.2. Expresando curiosidad**

- Me gustaría saber si / por qué / dónde (...) *Me gustaría saber quién lo hizo.*

#### **1.2.3. Solicitando una explicación**

- *¿Me quieres / puedes explicar...? ¿Me quieres explicar qué te pasa?*

#### **1.2.4. Con prudencia**

- *¿Puedo + inf.? ¿Puedo hacerte una pregunta (indiscreta)? / ¿Podemos preguntarte algo / una cosa? / ¿Puedo decir(te) algo? / ¿Puedo darte un consejo?* [enunciados previos a la pregunta, consejo, crítica, etc.]
- *¿Puedo / Podría preguntar si / por qué / dónde (...)? ¿Puedo preguntarles si están ustedes casados?* [enunciados previos a la pregunta, consejo, crítica, etc.]

- ¿Me dejas + inf. / que...? *¿Me dejas decirte algo? / ¿Me dejas que te haga un comentario?* [enunciados previos a la pregunta, consejo, crítica, etc.]

#### 1.4 Pedir confirmación

- ¿Puedes / Podrías confirmar(me)...? *¿Podría confirmarme la hora de llegada del vuelo? / ¿Podría alguien confirmarme si la noticia es cierta?*
- Necesito / Necesitaría / Quisiera saber / confirmar si. *Buenas tardes, quisiera saber si ha llegado el avión de Santander / Necesito saber si estuviste fuera toda la semana pasada.*

### FUNCIÓN: 4 INFLUIR EN EL INTERLOCUTOR

#### 4.1 Dar una orden o instrucción.

##### De forma directa

- Imperativo + intensificador. *Sal de aquí ahora mismo / Vete inmediatamente.*
- Imperativos lexicalizados  
*¡Basta ya!*

##### De forma atenuada

- ¿O. [V en pres. indic., 1.<sup>a</sup> pers. pl.]? *¿Nos tomamos la medicina?*
- ¿O. [V en pres. indic., 2.<sup>a</sup> pers.]? *¿Haces tres copias de estas cartas y las envías, por favor?*
- O. [V en pres. indic., 1.<sup>a</sup> pers. pl.] *Venga, terminamos esto y nos vamos todos a casa. / Encendemos la máquina y esperamos unos minutos.*
- O. [V en pres. indic., 2.<sup>a</sup> pers.] *Buscáis los últimos informes y los revisáis, por favor / Vas a mi cuarto, abres el cajón de la mesilla y buscas en mi monedero. Tengo ahí las llaves.*
- (Te) agradecería que... *Te agradecería que no tomaras ninguna decisión importante en mi ausencia. / Os agradecería que escribierais vuestros nombres en la hoja antes de empezar a contestar a las preguntas.*
- Te ruego que... *Le ruego que no me pase ninguna llamada*
- Necesito... *Necesito que mires esto un momento.*
- Hace falta... *Hace falta que se quede alguien hasta las ocho. / Solo hace falta ir allí, dar los datos personales y entregar la ficha con tu firma.*
- ¡A + inf.! *¡A comer! / ¡A trabajar!*

##### De forma encubierta

- *Los informes no están terminados.* [= Termina los informes.]

- Se ha terminado el pan. [= Ve a comprar el pan.]

#### 4.2 Pedir un favor.

##### De forma atenuada

- *¿Me harías un favor?*
- *Necesitaría que me hicieras un favor.*
- Te agradecería (+ cuantif.) que...*Le agradecería muchísimo que me enviara toda la información que tenga sobre este tema*

##### De forma encubierta

- *Necesito que alguien revise lo que he escrito.* [= Te pido que supervises si este texto está bien escrito.]

#### 4.3 Pedir objetos.

##### De forma atenuada

- *¿Puedes / Podrías alcanzarme + SN? ¿Me puedes alcanzar el lápiz, por favor?*
- *¿Me alcanzas + SN? ¿Me alcanzas ese libro?*
- Te agradecería (+ cuantif.) que me dieras / dejaras / prestaras / pasaras / trajeras / alcanzaras... *Te agradecería muchísimo que me dejaras tu libro sobre los Paradores Nacionales / Te agradecería que me prestaras tu traje de fiesta rojo.*
- Tengo que pedirte una cosa... *¿Puedes / Podrías...? Mira, te tengo que pedir una cosa... ¿Podrías dejarme tu coche? Es que tengo que ir a recoger a Javier a la estación.*
- Necesito que me dejes / prestes / traigas...
- Me pone (+ cuantif.) + SN. *Me pone 200 g de queso fresco y otros 200 de carne picada, por favor.*

##### De forma indirecta

- *Necesito que alguien revise lo que he escrito.* [= ¿Puedes revisarme esto, por favor?]

#### 4.4 Pedir ayuda. De forma atenuada

- *¿Me echas una mano?*
- *¿Podrías echarme una mano + con...? ¿Podrías echarme una mano con esto? Es que no sé cómo funciona esta máquina.*
- Necesitaría que me ayudaras / que me echaras una mano + a / con...*Necesitaría que me echaras una mano con los niños este fin de semana.*

### De forma encubierta

- *No puedo mover este mueble; pesa muchísimo.* [=¿Puedes ayudarme a moverlo?]

### 4.5 Rogar

- (Te) ruego que...*Le ruego que me perdone.* / *Rogamos vigilen sus pertenencias* / *Se ruega a los asistentes que permanezcan en silencio.*

### 4.9 Dar permiso. Sin objeciones

- Como / Donde / Cuando quieras.  
[-Entonces, ¿puedo pasar por tu casa mañana a recogerla?] -Cuando quieras.
- Estás en tu casa.  
[-¿Puedo pasar un momento al baño?] -Estás en tu casa.

En el nivel B2, además de aumentar considerablemente el número de exponentes de cada función, por primera vez se matiza cada una de las funciones, otorgándole diferentes valores ilocucionarios relacionados con la intención que el hablante tiene con el acto que expresa. Por otro lado, con esta carga semántica unida a la expresión léxica, se pretende aportar al aprendiente una visión más amplia de cada expresión para que sea capaz de utilizarla lo más adecuadamente posible dependiendo del contexto de comunicación. Ya no son expresiones genéricas que sirven para todos los contextos e intenciones en general, porque cada una va a tener un contenido intencional que la individualiza de las demás. Así por ejemplo para pedir información, se pueden utilizar diferentes expresiones dependiendo de si el hablante quiere expresar curiosidad: *Me gustaría saber si / por qué / dónde (...)*, solicitar una explicación: *¿Me quieres / puedes explicar...?*, si lo hace con prudencia al ser enunciados previos a la pregunta, consejo, crítica, etc *¿Puedo + inf.? / ¿Puedo / Podría preguntar si / por qué / dónde (...)? / ¿Me dejas + inf. / que...?*, otorgando diversos valores ilocutivos al acto de pedir información.

Además, el acto de pedir explicación se construye satisfaciendo todas las condiciones de realización feliz, la de contenido proposicional *¿Me dejas + inf. / que...?*, la condición preparatoria *¿Me quieres / puedes explicar...?*, la condición de sinceridad *Me gustaría saber si / por qué / dónde (...)*, y en todas, la condición esencial. Son variantes de un mismo valor, que tienen valor en sí mismos, y con los que es posible construir actos indirectos cumpliendo las distintas condiciones de realización feliz.

En el nivel B2 continúa teniendo relevancia el aprovechamiento de la condición de sinceridad para formar actos indirectos *Me gustaría saber si /dónde /cómo..., Necesito/necesitaría que..., Quisiera saber..., Agradecería que..., Ruego que...*, con los que el hablante expresa abiertamente sus sentimientos e intenciones, y refuerza la petición cargándola de matices personales. Al igual que en el nivel B1 el condicional es la forma verbal más utilizada para las peticiones, aunque hay algún caso de imperfecto de subjuntivo.

También, continuando con la línea iniciada en el nivel B1, se indica el uso apropiado de la estrategia de desplazamiento pronominal para atenuar el papel del hablante y del oyente. Se recurre a ella en los exponentes adecuados para dar una orden o instrucción de forma atenuada: ¿O. [V en pres. indic., 1.<sup>a</sup> pers. pl.]? con el ejemplo *¿Nos tomamos la medicina?*, y *Hace falta...* Además para rogar: *(Te) ruego que...*, con ejemplos como: *Rogamos vigilen sus pertenencias. Se ruega a los asistentes que permanezcan en silencio.* Se hace un desplazamiento pronominal de la 2<sup>a</sup> persona a estructuras con valor impersonal, o a la 1<sup>a</sup> persona del plural, con el fin de minimizar el valor ilocutivo de orden. Con estas expresiones se cumple, por un lado, la condición proposicional y por otra la condición esencial.

Por otro lado, se da más relevancia a la forma atenuada de expresar las acciones que a la forma encubierta y a la forma indirecta, hecho que indica la importancia que se le da a la cortesía en este tipo de actos indirectos, por cuanto su uso se incrementa progresivamente en la medida que el aprendiente va adquiriendo más competencias comunicativas, y va alcanzando mayor dominio del lenguaje. Las órdenes o las instrucciones se difuminan parcialmente hasta convertirse en ocasiones en peticiones y ruegos.

Al hilo de las formas encubiertas e indirectas conviene resaltar el hecho de que entre ambas se marcan diferencias que no son léxicas, sino que son semánticas. Para pedir un favor de forma encubierta, decimos *Necesito que alguien revise lo que he escrito*, cumpliendo con esta expresión una condición de sinceridad expresada mediante una aserción, cuando en realidad lo que pretendemos decir es [= Te pido que supervises si este texto está bien escrito]. Para pedir un objeto de forma indirecta utilizamos la misma expresión *Necesito que alguien revise lo que he escrito*, pero lo que queremos ahora decir es: [= ¿Puedes revisarme esto, por favor?]. Como se puede observar el valor ilocucionario primario de la forma encubierta, coincidiendo con el valor ilocucionario secundario, cumple la condición de sinceridad y se expresa en modalidad asertiva, mientras que el de la forma indirecta de la misma expresión, cumple una condición preparatoria en modalidad interrogativa. La condición de sinceridad

se relaciona con la forma encubierta de expresar un directivo, y la preparatoria con la forma indirecta de hacerlo. En cualquier caso, no parece que se corresponda esta expresión con la acción de pedir un objeto, más bien sería con pedir un favor.

Sin embargo, cuando pedimos ayuda de forma encubierta, esta regla no se cumple, ya que a la expresión *No puedo mover este mueble; pesa muchísimo*, que cumple una condición de sinceridad, por cuanto es un acto asertivo, mediante el que el hablante expresa un contenido en el que cree, es decir, sabe que no puede mover el mueble, le corresponde un valor ilocucionario primario directivo con la proposición [=¿Puedes ayudarme a moverlo?], que satisface una condición preparatoria, por lo que todo apunta a que es una relación aleatoria.

La novedad que presenta este nivel B2 es el uso de exponentes en presente de indicativo con finalidad yusiva, imperativa, en modalidad asertiva. Es un recurso que ya hemos observado al analizar los actos indirectos presentados como tales en el PCIC (*Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja*). Aunque el verbo utilizado es el presente de Indicativo, el oyente debe interpretar la expresión como una orden, instrucción o petición, ya que tiene connotaciones yusivas. De hecho, se le denomina presente de mandato porque expresa obligatoriedad y tiene un valor de temporal diferente ya que anticipa acciones que se van a realizar en el futuro. Se presenta en el PCIC como exponente para dar una orden o instrucción de forma atenuada: O. [V en pres. indic., 2.<sup>a</sup> pers.] *Buscáis los últimos informes y los revisáis, por favor, Vas a mi cuarto, abres el cajón de la mesilla y buscas en mi monedero. Tengo ahí las llaves*, que cumplen las condiciones preposicional y esencial. En cualquier caso, al igual que en el nivel B1, ahora encontramos que el hablante da órdenes o instrucciones de forma directa, utilizando el Imperativo + intensificador *Sal de aquí ahora mismo*, satisfaciendo igualmente las condiciones preposicional y esencial, y fórmulas imperativas lexicalizadas *¡Basta ya!*, que carecen de referencia a ninguna condición, salvo a la esencial. El imperativo también está presente en aquellas fórmulas expresivas utilizadas para dar órdenes de forma atenuada, construidas con una preposición y un infinitivo, del tipo *¡A comer! ¡A trabajar!*

En cuanto a los ejemplos que aporta el PCIC para realizar la función de dar permiso, dentro de la modalidad “sin objeciones”, representan expresiones que sirven para contestar convencional y protocolariamente a determinadas preguntas que pueda plantear el oyente, y siempre tienen un sentido positivo, en el sentido de que sirven para reafirmar las intenciones del oyente. *Cuando quieras, Estás en tu casa*, se utilizan ordinariamente en las interacciones comunicativas sociales, y atienden el principio de educación y protocolo social debido a las

personas que nos rodean. Es por esto, que únicamente son entendidas como tales siempre que se produzcan en esos contextos concretos de comunicación.

En el nivel C1

## **FUNCIÓN: 4. INFLUIR EN EL INTERLOCUTOR**

### **4.1 Dar una orden o instrucción**

#### **De forma atenuada**

- Imperativo + atenuador. *Espera un momento, ¿quieres? / Pásame el bolso que está detrás de ti, si no te importa.*
- ¿Quieres / Vas a / Puedes + inf.? *¿Puedes parar de hablar? / ¿Quieres estarte quieto de una vez?*
- ¿Quieres / Puedes hacer(me) el favor de...? *¿Puedes hacer el favor de estarte quieto de una vez? / ¿Quieres hacer el favor de dejar de ver la televisión?*
- ¿Serías tan amable de...? *¿Sería tan amable de enviármelo por correo electrónico cuando lo haya terminado?*
- ¿Tendrías la amabilidad / bondad de...? *¿Tendría la amabilidad de venir un momento?*
- ¿Haces el favor de + inf.? *¿Haces el favor de estarte quieto un momento?*
- ¿Sería mucho pedir que...? *¿Sería mucho pedir que te callaras un rato?*
- Necesitaría que... *Necesitaría que lo terminarais para el lunes, si no es molestia.*
- Conviene / Convendría... *Convendría hacer un resumen más claro y más breve. / Conviene lavarlo con frecuencia.*
- Hazme un favor + imperativo. *Hazme un favor: llama a tu hermano y dile que no venga a comer mañana.*
- Haz(me) el favor de + inf. *Hazme el favor de enviar estas fotos a esta dirección. / Hágame el favor de callarse.*
- Te pido por favor que... *Te pido por favor que lo tengas listo para el martes.*  
[= Tenlo listo para el martes (dicho por un superior jerárquico).]
- Me lo das / dejas / prestas / mandas / traes / envías... + atenuador  
*Si te parece, me las mandas y ya las preparo yo.*

#### **De forma encubierta**

- *¡Ah! Creía que ya no trabajabas aquí.* [= Le conmino a que sea puntual (dicho a una persona que llega tarde al trabajo).]

- *El cajero no funciona y tengo que volver a casa. [= Déjame dinero para volver.]*

#### **4.2 Pedir un favor. De forma atenuada**

- *¿Puedes hacerme el favor de...? ¿Puede hacerme el favor de enviar estas cartas?*
- *¿Me harías el favor de...? ¿Me harías el favor de comprarme el periódico a mí también?*
- *¿Serías tan amable de...? ¿Sería tan amable de vigilar mis cosas un momento?*
- *(Te) agradecería (+ intensificador) que... Te agradecería enormemente que hablaras con él para explicarle cuál es mi postura.*
- *Me harías un gran favor si. Me harías un gran favor si me trajeras unos cuantos DVD en inglés de Londres.*
- *¿Podrías hacerme un favor?*
- *Hazme un favor + imperativo. Hazme un favor: déjame un euro para llamar por teléfono, ¿quieres?*

#### **4.3 Pedir objetos. De forma atenuada**

- *¿Podrías hacerme / Me harías el favor de dejarme / prestarme / traerme...?*
- *¿Tendrías la amabilidad / bondad de darme / dejarme / prestarme / pasarme / traerme / alcanzarme. + SN? ¿Tendría la bondad de dejarme utilizar su teléfono un momento?*
- *¿Serías tan amable de darme / dejarme / prestarme / pasarme / traerme / alcanzarme. + SN? ¿Serías tan amable de prestarme los apuntes de la clase pasada?*
- *¿Sería mucho pedir que...? ¿Sería mucho pedir que, para variar, me dejaras tú la bicicleta esta vez? [con matiz de reproche]*
- *(Te) agradecería (+ intensificador) (que) me dejaras / prestaras / trajeras. Te agradecería eternamente que me dejaras tu vestido rojo para la boda. Agradecería me enviase los últimos informes.*
- *Necesitaría que me dejaras / prestaras / trajeras. Necesitaría que me trajeras el libro de Cálculo que tienes en tu casa.*

#### **4.4 Pedir ayuda**

##### **De forma encubierta**

- *¿No sabrás tú francés? Es que tengo que escribir una carta a un cliente en Burdeos y no sé cómo hacerlo. [= ¿Puedes ayudarme a escribirla?]*

### De forma atenuada

- ¿Podrías hacerme / Me harías el favor de ayudarme a / con...?
- ¿Serías tan amable de ayudarme / de echarme una mano?
- (Te) agradecería (+ intensificador) que me ayudaras. *Te agradecería que me ayudaras con el tema de mis padres. No sé qué hacer.*

### 4.5 Rogar

- Imperativo + te lo pido por favor / te lo estoy pidiendo por favor. *No lo dejes ir, te lo pido por favor. Déjame hacerlo a mí, te lo estoy pidiendo por favor.*

Primeramente, hay que destacar el hecho de que, desde las funciones de dar una orden o instrucción de forma atenuada, pedir un favor de forma atenuada y pedir objetos de forma atenuada, se redirige hacia el módulo de Tácticas y estrategias pragmáticas, en concreto al apartado 3 que desarrolla la conducta interaccional, subapartado 3.1 de la cortesía verbal atenuadora, 3.1.2 Atenuación del acto amenazador, en el que se relacionan los actos indirectos que hemos analizado previamente. Esta conexión entre estos elementos del PCIC pone de manifiesto el carácter de acto indirecto de los exponentes de las funciones citadas, si bien, no son encuadrados expresamente en este tipo.

Se detalla una lista de exponentes que, a pesar de ser bastante numerosa en ejemplos, no lo es tanto en contenido novedoso, porque muchas son fórmulas ya mencionadas en los niveles precedentes que se corresponden a las mismas funciones que se presentan. De este modo, se repiten las expresiones: *¿Quieres / Puedes hacer(me) el favor de...?*, *¿Serías tan amable de...?*, *(Te) agradecería (+ intensificador) que me ayudaras, con sus variantes ¿Quieres / Vas a / Puedes + inf.?*, *¿Podrías+ inf?*, *¿Haces el favor de + inf.?*, *Hazme un favor + imperativo, Haz(me) el favor de + inf., Te pido por favor que...*, *¿Puedes hacerme el favor de...?*, *¿Me harías el favor de...?*, *Me harías un gran favor si, .¿Podrás hacerme un favor?*, *Hazme un favor + imperativo, por otro lado, ¿Sería mucho pedir que...?*, *¿Tendrías la amabilidad / bondad de...?* Por lo tanto, y como consecuencia, no se muestra ninguna diferencia que ayude a distinguir claramente los exponentes más adecuados para cada una de las funciones expresadas de dar una orden o instrucción y pedir un favor, un objeto, o pedir ayuda, porque en todos los casos se utiliza las mismas expresiones o muy similares. El hecho es, que, aunque estas connotaciones son importantes para alcanzar la adecuación del mensaje a la situación en la que se produce, porque en ningún caso se debería equiparar el

hecho de expresar una orden al de pedir un favor, el único medio de distinguirlas es el contexto en el que se desarrollan.

El uso de la cortesía está muy presente en la emisión de actos directivos, puesto que ayuda al hablante a conseguir el objetivo sin que el oyente se sienta amenazado, pero a su vez, ese uso de la cortesía impide que el hablante pueda hacer distinciones claras entre las distintas funciones mediante el léxico, recurso que el aprendiente debería ir dominando a medida que va avanzando en su aprendizaje. Asimismo, se debería marcar la diferencia dependiendo de la comunicación que se establezca entre los que se comunican. Considero que esta semejanza debería ser mostrada de algún modo por el PCIC al aprendiente de español en este nivel de aprendizaje, en el que ya se considera hablante con destrezas suficientes para manejarse en cualquier situación incluso con registros coloquiales. En cuanto a este último punto, sí que hay una reseña que marca expresamente este aspecto, dentro de los exponentes registrados en este nivel; se trata de *Te pido por favor que lo tengas listo para el martes*. [=Tenlo listo para el martes (dicho por un superior jerárquico)]. También se hace referencia a ello dentro de la función dar una orden o mandato de forma encubierta: *¡Ah! Creía que ya no trabajabas aquí*. [= Le conmino a que sea puntual (dicho a una persona que llega tarde al trabajo)]. En este último ejemplo, se hace uso de la ironía, recurso difícil de entender, en ocasiones incluso para un hablante nativo, porque parte de un enunciado que tiene la apariencia de sincero, pero en realidad con él se trata de expresar la idea contraria.

En cuanto a la forma de exponer el mensaje el PCIC continúa con las modalidades de forma atenuadora y forma encubierta, aunque utiliza la forma encubierta para dar una orden o instrucción y para pedir ayuda, no así para pedir un favor o pedir objetos que sólo se indica su expresión de forma atenuada. Únicamente se utiliza la forma directa en la función de dar una orden o mandato. Como siempre, se aprecia una diferencia entre la forma atenuada y la encubierta de utilizar los exponentes, en cuanto que de forma atenuada se expresan las fórmulas estereotipadas para uso de los actos indirectos, aquellas expresiones convencionalmente establecidas para ser utilizadas en determinados contextos de comunicación en los que se requiere de la cortesía. Tal es el caso de *¿puedes hacerme el favor de...?*, *¿Sería mucho pedir que...?*, etc... Sin embargo, bajo la forma encubierta están los exponentes que no responden a esta estandarización y que solamente son entendidas como actos directivos si las situamos en un contexto determinado de actuación y utilizando el oyente su capacidad de inferencia, porque no guardan ninguna forma léxica literal que pueda llevarnos a pensar que se trata de una petición o mandato.

Debemos llevar a cabo el proceso de análisis que ha de hacer el oyente por su complejidad del siguiente enunciado en el que se utiliza el recurso de la ironía.

“¡Ah! Creía que ya no trabajabas aquí

1.-H le dice expresamente sorpresa a O que creía que ya no trabajaba en el lugar que habitualmente lo hacía (hecho sobre la conversación).

2.-O supone que H está cooperando en la conversación y que por lo tanto su emisión tiene alguna finalidad, y quiere comunicar a O algo (principios de cooperación conversacional)

3. No hay ninguna razón por la que H pueda haber creído que O ya no trabajaba en el lugar que habitualmente lo hace, porque el día anterior fue a trabajar y no comunicó que renunciaba al trabajo (substrato de información factual)

4.-Por lo tanto, con esta aseveración H le transmite a O una creencia que tiene sobre su permanencia en el trabajo, cuando O no le ha comunicado ningún cambio en su trabajo, pero que, sin embargo, H tiene un interés en que O sepa lo que cree (substrato de información factual)

5.-Esta emisión no es por lo tanto una simple aseveración sobre que H creía que ya no trabajaba allí, y probablemente tenga un objeto ilocucionario diferente (Inferencia a partir de los pasos 1,2,3 y 4), ¿cuál puede ser?

6.-Una condición de contenido esencial para un acto ilocucionario directivo es que la proposición cuenta como intento de H de llevar a O a hacer A (teoría de los actos de habla)

7.- Por lo tanto, H le cuenta que creía que no trabajaba ya allí, porque no le había visto llegar a la hora exigida, con la finalidad de que O haga algo, y si lo hiciera supondría que la condición de contenido esencial se satisface (inferencia a partir de los pasos 1 y 6)

8.- En el momento de la emisión de la proposición, ambos H y O están en el lugar de trabajo, pero O ha llegado más tarde de la hora prevista para entrar, y H, por lo tanto, no le ha visto trabajando a la hora establecida (substrato de información)

9.- Por lo tanto, H ha hecho referencia a una condición de contenido esencial que O va a cumplir debido a las condiciones que rodean a esas aserciones (inferencia a partir pasos 7 y 8)

10.- Por lo tanto, H le está ordenando a O que llegue antes a su trabajo, porque si no lo hace así, es probable que se quede sin trabajo (amenaza velada) (inferencia a partir de los pasos 5 y 9).

En definitiva, se trata de un acto defectivo, desde el momento que con la expresión asertiva *Creía que ya no trabajabas aquí* debería satisfacer una condición de sinceridad del acto

asertivo, por cuanto en principio es una manifestación del hablante de algo que él cree, sin embargo, a la vista de la expresión que constituye el valor ilocutivo primario [= Le conmino a que sea puntual (dicho a una persona que llega tarde al trabajo).], no da por cierta esa creencia, y lo hace satisfaciendo una condición de sinceridad del valor ilocutivo directivo del acto realizado, que nada tiene que ver con el enunciado por el hablante, con lo que en realidad en cuanto a la acción directiva se refiere únicamente cumple la condición esencial. Searle no considera que un acto de este tipo en el que el hablante dice creer algo que realmente no cree, sea un acto efectivo. Lo que sí ha resultado efectivo es la acción indirecta directiva que se ha querido realizar.

El siguiente ejemplo de acto directivo de mandato de orden o instrucción de forma encubierta *El cajero no funciona y tengo que volver a casa*, es una expresión asertiva construida cumpliendo la condición de sinceridad, con el valor ilocucionario directivo [=Déjame dinero para volver], que satisface las condiciones proposicional y esencial.

Merece la pena resaltar el hecho de que en este nivel se utiliza con frecuencia exponentes en imperativo directamente, aunque descritos como formas atenuadas al añadir fórmulas corteses. Así para dar una orden o instrucción se utiliza el imperativo + atenuador *Espera un momento ¿quieres?*, *Pásame el bolso que está detrás de ti, si no te importa*. Asimismo, se pide un favor con imperativo Haz(me) el favor de + inf y Hazme un favor + imperativo, *Hazme un favor: llama a tu hermano y dile que no venga a comer mañana*. Incluso ahora para rogar se usa el imperativo Imperativo + te lo pido por favor.

Todos los ejemplos expuestos en el PCIC de las funciones referidas, satisfacen la condición de contenido esencial y proposicional, a excepción de aquellas que se realizan de forma encubierta, que son construidas atendiendo a la condición esencial. Además, hay exponentes que hacen referencia con sus enunciados a un cumplimiento de la condición preparatoria, al realizar el acto indirecto afirmando o preguntado si el O es capaz de hacer A, como por ejemplo para dar una orden o instrucción de forma atenuada, *¿Puedes parar de hablar?* O *¿Puedes hacer el favor de estarte quieto de una vez?*, y para pedir un favor o pedir un favor de forma atenuada, *¿Puede hacerme el favor de enviar estas cartas?*, o para pedir un objeto también de forma atenuada *¿Podrías hacerme el favor de dejarme / prestarme / traerme....*

Se cumple también la condición de sinceridad por varios exponentes relacionados, cuando el hablante pide expresamente que se haga lo que desea, y a la que se añade de nuevo una fórmula cortés para conseguir el efecto perseguido, del tipo *por favor*, o, *si te parece*. En

esta línea están las expresiones “*Te pido por favor que...*” “*(Te) agradecería (+ intensificador) (que) me dejaras / prestaras / trajeras*”, “*Necesitaría que me dejaras / prestaras / trajeras*” *Necesitaría que...* y *convendría que....*

En el nivel C2

## **FUNCIÓN: 4. INFLUIR EN EL INTERLOCUTOR**

### **4.1 Dar una orden o instrucción**

#### **De forma atenuada**

- Imperativo + apelativo cariñoso atenuador. *Déjame un momento solo, cielo. Cariño, espera un momento.*
- Ya estás + gerundio. *Ya estáis colocando las cosas en su sitio. / Ya estás limpiando los platos. [= Pon las cosas en su sitio; ve a limpiar los platos.]*
- ¿Voy a tener que + inf. + yo...? ¿*Qué pasa?* ¿*Voy a tener que ordenar yo todo el despacho?*
- Urge... *Urge entrega de documentación. / Urge que lo envíen sin más demora.*
- (Tú) coges + O. [V en pres. indic., 2.<sup>a</sup> pers. sing.] [coloquial]  
*Coges, le quitas la piel, lo cortas en trocitos, lo calientas y te lo comes.*

### **4.2 Pedir un favor. De forma atenuada**

- Te estaría (+ intensificador) agradecido si...  
*Te estaría enormemente agradecido si me regaras las plantas durante el mes de agosto.*
- Ni te imaginas / No te puedes imaginar el favor que me harías si... *Ni te imaginas el favor que me harías si pudieras cuidar a los niños el viernes por la noche*
- No te haces a la idea del favor que me harías si... *No te haces a la idea del favor que me harías si me dejas el coche estos días.*
- No me queda más remedio que pedirte un favor. *No me queda más remedio que pedirte un favor. Sé que no te gustan los niños, pero no tengo a nadie que se pueda hacer cargo de Julián el sábado*

### **4.3 Pedir objetos. De forma atenuada**

- (Te) estaría (+ intensificador) agradecido si me dejaras / prestaras / trajeras.  
*Le estaría muy agradecida si pudiera mandarme la información por escrito.*
- Si me pudieras mandar / traer / enviar. *Si me pudieran mandar unos cuarenta, me vendría genial.*

#### 4.4 Pedir ayuda

##### De forma atenuada

- ¿Tendrías la amabilidad / bondad de ayudarme / de echarme una mano?
- ¿Me echas un cable?

##### De forma encubierta

- ¿Te vas a quedar ahí toda la tarde mirando (como un pasmarote)? [= Ven y ayúdame.]

#### 4.7 Responder a una orden, petición o ruego

##### De forma tajante

- No paso por... / Por ahí no paso. *No paso por que me obliguen a pagar más por el mismo producto.*
- De eso nada [-Vete inmediatamente.] -*De eso nada. Si no quieres verme, te vas tú.*
- Vas listo. [-¿Me dejas tu moto este fin de semana para ir al concierto de Alcalá?] -*Vas listo.*
- Sí, hombre... ¿y qué más? [-¿Podrías quedarte en mi casa esta Semana Santa y cuidar de Roxy?] -*Sí, hombre. ¿y qué más? Si quieres te llevo también la ropa a la tintorería y te limpio los armarios.*
- Lo tienes / llevas claro / crudo. [-O te callas o te vas.] -*Lo llevas crudo.*
- *No cuentes conmigo.*
- *¡Y un cuerno!*
- *¡Porque tú lo digas!*
- [-Nicolás, apaga la tele y métete en la cama.] -*¡Porque tú lo digas!*
- *Espera sentado.*
- *Ni se te pase por la imaginación.*
- *Por encima de mi cadáver*
- *No soy tu criado / No estoy a tu servicio...*

#### 4.13 Proponer y sugerir

- ¿(Te) hace + SN / inf.?  
*¿Te hace un fin de semana en la montaña? [coloquial]*

#### 4.20 Amenazar

- O. condic., + nos veremos obligados a. *Les advertimos que, en caso de no respetar los plazos previstos, nos veremos obligados a tomar medidas.*
- (Tú) + imperativo + y (ya) verás. *Tú hazlo y verás. Tú inténtalo y verás.*

El nivel superior C2 es el del usuario competente, la escala más alta de capacidad lingüística y de construcción lingüística. Dentro de los objetivos por niveles que establece el PCIC, para el hablante del nivel C2 está el poder “expresar con riqueza de matices el grado de satisfacción o insatisfacción y hacer valoraciones adecuadas, detallando los aspectos concretos que quepa resaltar de las transacciones realizadas”<sup>19</sup>, y en este nivel C2 es donde más se aprecia esta capacidad, puesto que los enunciados se alargan, el léxico es totalmente coloquial con giros usados en el lenguaje que se usa habitualmente en la conversación natural y cotidiana, lejos de academicismos y retórica rebuscada. No obstante, dentro del conjunto de expresiones mostrados en este nivel, encontramos algunas que pertenecen al nivel inmediatamente anterior C1, e incluso al B2, y que ahora se repiten como exponentes de actos indirectos de las mismas funciones, por ejemplo: *Te estaría (+ intensificador) agradecido si, (Te) estaría (+ intensificador) agradecido si me dejaras / prestaras / trajeras, ¿Tendrías la amabilidad / bondad de ayudarme / de echarme una mano?, (Te) estaría (+ intensificador) agradecido si me ayudas / ayudaras a / con, o, (Tú) coges + O. [V en pres. indic., 2.ª pers. sing.] [coloquial], Coges, le quitas la piel, lo cortas en trocitos, lo calientas y te lo comes*

Sin embargo, este nivel aporta nuevos actos indirectos directivos de gran efecto, como éstos usados para dar una orden o mandato: *Ya estás + gerundio, Ya estáis colocando las cosas en su sitio. Ya estás limpiando los platos. [= Pon las cosas en su sitio; ve a limpiar los platos.]. ¿Voy a tener que + inf. + yo...?. ¿Qué pasa? ¿Voy a tener que ordenar yo todo el despacho?* El primero, construido con el verbo estar y el gerundio, describe una acción presente que se encuentra en curso en el momento del discurso, y unido al adverbio “ya”, da sensación de inmediatez, de acción que ha de realizarse en el mismo momento en el que se expresa, satisfaciendo así una condición proposicional. El segundo exponente es un requerimiento que hace el hablante mediante una pregunta retórica sobre el hecho de si él va a tener que hacer la acción porque no la hace el oyente. Una vez más con este último ejemplo estamos ante un acto defectivo, puesto que la condición de sinceridad con la que se construye el enunciado no se cumple, desde el momento en el que el hablante no expresa sinceramente su intención de que el oyente haga algo. Nada parece indicar que el hablante al emitir ese enunciado interrogativo pretende que el oyente vaya a ordenar el despacho.

---

<sup>19</sup> PCIC. Objetivos generales. Relación de objetivos C1-C2

En la misma línea encontramos expresiones muy coloquiales, dentro de la función pedir ayuda, tanto de forma atenuada *¿Me echas un cable?*, como de forma encubierta *¿Te vas a quedar ahí toda la tarde mirando (como un pasmarote)?* [= Ven y ayúdame.], o dentro de la función Proponer y sugerir, la expresión *¿(Te) hace + SN / inf.? ¿Te hace un fin de semana en la montaña?* que incluso en el propio PCIC se marca como expresión coloquial cumplen la condición proposicional. Debido a este marcado registro coloquial, podemos decir que todas ellas son expresiones convencionales, usadas en un determinado contexto informal, familiar y distendido del que tanto el hablante como el oyente forman parte, de otro modo, sería imposible comprender el valor ilocutivo que encierran. Son, por ejemplo las siguientes interacciones comunicativas: [-¿Me dejas tu moto este fin de semana para ir al concierto de Alcalá?] -*Vas listo*, o, [-¿Podrías quedarte en mi casa esta Semana Santa y cuidar de Roxy?]- *Sí, hombre. ¿y qué más? Si quieres te llevo también la ropa a la tintorería y te limpio los armarios*. El oyente únicamente reconoce la negativa a sus preguntas gracias a su capacidad inferencial y sobre todo a ese substrato común compartido por los actuantes en la interacción, que les permite llegar a la comprensión de los términos de la conversación en un contexto coloquial. Lo mismo sucede con el ejemplo presentado para la función de agradecer *Te debo una*.

En este nivel se construyen los enunciados teniendo en cuenta la condición esencial en todos, y la preposicional fundamentalmente en aquellas que constituyen expresiones fijadas en niveles anteriores y que no responden a estructuras en exceso coloquiales, con lo que resultan ser convencionales, pero no circunscritas a un registro tan específico. La condición de sinceridad se satisface en varias expresiones del tipo *Te estaría (+ intensificador) agradecido si*, *No me queda más remedio que pedirte un favor, (Te) estaría (+ intensificador) agradecido si me ayudas / ayudas a / con*. Finalmente, en cuanto a la condición preparatoria, se utiliza con un tipo de oración condicional que es el modo de las acciones hipotéticas, posibles, pero no seguras, con lo que se apartaría en principio de la intencionalidad del acto. Sin embargo, vemos que en este caso en concreto tiene un efecto contrario ya que con él, el oyente se ve libre de toda presión, y la orden de mandar, traer o enviar, se convierte en un ruego, ya que, deja de ser una imposición y se convierte en una opción de elección, y sólo si el oyente realiza el acto, el hablante conseguirá lo que pretende *Si me pudieras mandar / traer / enviar. Si me pudieran mandar unos cuarenta, me vendría genial*.

## 8. CONCLUSIONES

A la vista de los exponentes de actos indirectos que el PCIC aporta, considero que el protagonismo que se les otorga es demasiado limitado, es más, apenas son mencionados explícitamente. Se debería replantear la cuestión y llevar a cabo una relación más analítica y exhaustiva de los mismos, sin centrarse únicamente en los actos directivos, tanto más por el hecho de adecuar este inventario a los objetivos generales del PCIC, que parten de una idea central que sirve de base, y es que el aprendizaje de la lengua debe estar enfocado fundamentalmente al desarrollo de la capacidad de usarla, o, dicho de otro modo, al conocimiento de cómo hacer las cosas que necesitamos o queremos en un momento determinado. Con este objetivo se realiza un análisis de la lengua desde la perspectiva de la comunicación, priorizando el uso social de la misma por parte del agente social que es el alumno. Así, se pone el foco en aquellas expresiones que el alumno va a necesitar para producir las oraciones que deberá utilizar en un contexto determinado, y que le van a facilitar una interacción exitosa, por cuanto son exponentes usados en la lengua oral. Es por esto, que el alumno no sólo debe conocer el sistema de la lengua, su construcción e interpretación, sino también saber cómo interactuar en situaciones habituales de comunicación social, en la que los actos indirectos en general tienen un papel fundamental.

Como ya hemos señalado, es fácilmente observable cómo a pesar de la exhaustividad que caracteriza al PCIC en cuanto a la exposición de fórmulas y exponentes, carece de un análisis pormenorizado de los actos de habla indirectos que están dentro de este ámbito competencial pragmático; apenas hace referencia explícita a los actos indirectos con dos exponentes en el nivel A2, uno en el nivel B1 y cuatro en el C1.

Resulta por otra parte llamativo que dentro de la escasez general, haya un mayor número de exponentes de actos indirectos en el nivel A1. El nivel umbral que es el que describe el material lingüístico que el alumno ha de ser capaz de manejar, “de forma productiva o receptiva, para desenvolverse en situaciones propias de la vida cotidiana que no entrañaban especial dificultad, con un nivel de dominio suficiente como para realizar transacciones y desenvolverse con cierta autonomía en la interacción social con los hablantes nativos”, de acuerdo con el MCER, para el nivel A1 hasta el B1 de usuario básico<sup>20</sup> es un material tasado, por cuanto su capacidad de generación creativa de la lengua es limitada. Con esto quiere decir que lo que se plantea para el hablante de este nivel es un conjunto de elementos

---

<sup>20</sup> PCIC Objetivos generales. Organización de la lista de objetivos

lingüísticos fijos que debe aprender tal y como son, sin plantearse ningún análisis de los mismos, es decir, son respuestas concretas y situaciones muy determinadas y comunes en la vida diaria. Por el contrario, para el nivel C1, la etapa o estadio superior del usuario competente, se prevé que:

“son capaces de adaptarse con precisión al contexto, a las intenciones y a los interlocutores. Reconocen registros; son capaces de captar el sentido implícito de lo que oyen o leen, puesto que comprenden la carga connotativa de modismos, frases hechas y expresiones coloquiales, aunque puede que necesiten confirmar detalles, sobre todo si el acento es desconocido; utilizan la lengua con flexibilidad y eficacia”<sup>21</sup>

Para este nivel ya se establecen unos objetivos muy altos que el alumno ha de ser capaz de hacer mediante el uso de la lengua al alcanzar el nivel más alto de los dos que constituyen la etapa correspondiente. No obstante, en cada una de las etapas se presenta un apartado titulado «Descripción general del nivel», que incluye especificaciones diferentes para los dos niveles que constituyen la etapa. Hay, por tanto, una descripción de los objetivos que es válida para toda la etapa, pero una especificación por niveles de determinados aspectos.

Considero que el uso de actos indirectos en una interacción comunicativa requiere de un mayor nivel de conocimiento y dominio de la lengua, porque supone la puesta en marcha de varias competencias, que no se circunscriben en exclusiva al campo lingüístico, sino que tienen que ver con la capacidad de inferencia, etc... Estas competencias son más propias de niveles más avanzados. Sin embargo, los hablantes del nivel C1 denominado en el MCER<sup>22</sup> de dominio operativo eficaz, y C2 de maestría, a los que se atribuye un alto nivel de conocimiento de las estructuras y manejo de las estrategias comunicativas, solamente encuentran referenciados en el listado de actos indirectos del PCIC uno directivo. Hay una gran discordancia en este sentido.

Por otro lado, dentro del PCIC los únicos actos indirectos que se entra a valorar son los actos directivos considerados amenazantes en potencia y, en consecuencia, incluidos dentro del apartado dedicado a la estrategia de atenuación, porque saber el modo de dar una orden o instrucción de forma atenuada, usando la cortesía es uno de los factores principales del

---

<sup>21</sup> PCIC. Objetivos generales. Relación de objetivos

<sup>22</sup> MCER. Capítulo Pág 38

ámbito específico de la interacción social. No obstante, insistiendo en que los actos indirectos están cargados de información subyacente a la proposición que en principio se enuncia, otorgándola significados diferentes y alejados de la función ilocucionaria secundaria, no resulta tan evidente pensar que solamente los actos directivos precisen del sesgo de la cortesía, para mitigar la amenaza que suponen de la imagen del oyente, porque ¿son los únicos que pueden ser amenazadores? La respuesta a esta cuestión merecería otro estudio paralelo a éste, por lo que ahora no vamos a profundizar en este asunto, pero sí considero oportuno recalcar que cuando hemos hablado de la intencionalidad, hemos hecho hincapié en que todos los actos que realiza el hablante tienen una fuerza ilocutiva, con una intención dirigida hacia el interlocutor, y con la que pretende influir en él haciendo que entienda lo que desea (actos perlocutivos). En este sentido, es evidente el matiz directivo que encierra esa fuerza ilocucionaria de todos los actos de habla, con lo que podemos deducir que todos ellos pueden llegar a suponer una amenaza potencial al oyente, que va a intentar ser dirigido y debe manifestar su oposición si se da el caso.

Finalmente, llama la atención que la relación de actos indirectos directivos que ofrece el PCIC se presenten como interrogativos y aseveraciones para expresar exhortación o mandato, sin entrar a desarrollar los matices implícitos al objeto ilocucionario de mandar, gracias a los que el concepto en ocasiones se bifurca cambiando su significado de mandato a petición, y variando asimismo todos los elementos que le rodean. La relación entre el hablante y el oyente no será la misma, con lo que las circunstancias que rodean a la interacción comunicativa cambia radicalmente, y como consecuencia también variarán las expresiones y los recursos que se utilizan para realizar el acto de habla.

En conclusión, podemos esquematizar el conjunto de los exponentes de actos indirectos que nos ofrece el PCIC en relación al cumplimiento de las condiciones de felicidad de realización de los mismos de acuerdo con la teoría de Searle, del siguiente modo:

#### I. Oraciones concernientes a la condición de contenido proposicional

A.- H predica un acto futuro A de O

*¿Me das el pan?* [= Dame el pan],

*¿Cómo dice?* [=Repítamelo]

*Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja*

*¿Quieres callarte?* [=Cállate]

*¿Quieres estarte quieto?* [=Estate quieto]

#### II.-Oraciones que conciernen a las condiciones preparatorias

A.-que O es capaz de hacer A

*¿Podrías salir un momento?* [=Sal un momento]

B.- H debe estar en una posición de autoridad

III Oraciones que conciernen a la condición de sinceridad

IV Oraciones que conciernen a la condición esencial

*¿Me das el pan?* [= Dame el pan],

*Aquí hace frío* [=Cierra la ventana].

*¿Cómo dice?* [=Repítamelo]

*Vas a casa de tu abuelo y le llevas esta caja*

*¿Quieres callarte?* [=Cállate]

*¿Quieres estarte quieto?* [=Estate quieto]

*¿Podrías salir un momento?* [=Sal un momento]

Además de este conjunto de actos indirectos tratados de modo explícito en el PCIC, tras un análisis exhaustivo de las funciones analizadas en el mismo, encontramos dentro de cada nivel actos indirectos relacionados con funciones representadas por exponentes que tienen valor ilocutivo directivo, compromisivo, y que, bajo mi punto de vista, debemos considerar y examinar. Se trata de un listado de diferentes exponentes, con sus correspondientes ejemplos, cuyo uso por parte del hablante supondría que tiene la habilidad lingüística exigida para cada nivel indicado. Prácticamente todas estas expresiones del inventario de funciones del PCIC están ligadas mediante enlaces al inventario de Tácticas y estrategias pragmáticas, en concreto a la estrategia de atenuación del acto amenazador, dentro de la cortesía verbal atenuadora en la conducta interaccional, hecho que pone de manifiesto su carácter de actos indirectos.

Aunque, el PCIC, dentro del apartado rasgos generales de sus objetivos generales, subraya que los inventarios de cada uno de los niveles especifican sólo el material nuevo con respecto a los niveles anteriores, en cuanto a los elementos que ocupan nuestro estudio, hay repetición de contenidos en los distintos niveles. Por ejemplo, tanto en el nivel A1, como en el A2 y C1 para la función de dar una orden o instrucción aparece como exponente adecuado para su realización la estructura *¿Puedes + inf?*. Para la función pedir objetos, en los niveles A2 y B1, se muestra el exponente *¿Puedes darme (+cuantif.)+SN Puedes darme otra servilleta, y ¿Puedes/Podrías darme/dejarme/prestarme/pasarme/traer(me)+SN* respectivamente. Del mismo modo, en estos niveles A2 y B1 se recomienda el uso de la expresión

(Atenuador)+¿Puedes ayudarme? y ¿Puedes/Podrías ayudarme+a+inf? En la función pedir un favor en el nivel B2 se utiliza *Te agradecería (+cuantif.) que...* y en el nivel C1 *(Te) agradecería (+intensificador) que...*, y del mismo modo, para la función pedir objetos en el nivel B2 se utilizaría *Te agradecería (+cuantif.) que me dieras/dejaras/prestaras/pasaras/trajeras/alcanzaras...*, y en nivel C1 *(Te) agradecería (+intensificador) que...* Los exponentes presentan pequeños matices de diferencia, pero en esencia el ejemplo es el mismo. A pesar de ello, el cambio de nivel viene marcado por el uso de expresiones progresivamente más numerosas y de estructura sintáctica y léxica más compleja, que van siendo aderezadas con diversos recursos de cortesía que aumentan asimismo en función del nivel, consiguiendo finalmente un dominio de la expresión de un acto directivo atenuado. Los tiempos en presente se transforman en condicionales: me haces por me harías, puedes por podrías, necesito por necesitaría, etc...Se generaliza el uso de atenuadores, tales como por favor, si no te importa, si no es molestia, si te parece. Se utilizan verbos que introducen la petición y que suavizan la orden, ¿te importa...? Te agradecería..., ¿Sería mucho pedir...? ¿Serías tan amable? Y junto a éstos se incluyen intensificadores que vienen a reforzar el uso cortés.

Un hecho que caracteriza a todos los niveles es la explotación de las diversas maneras de expresar los enunciados de las funciones correspondientes a los actos indirectos de carácter directivo, de tal modo que la mayoría deben comunicarse de forma atenuada, si bien también se prevé hacerlo de forma encubierta, de forma indirecta e incluso de forma directa.

Para las expresiones realizadas de forma atenuada el PCIC señala el uso fórmulas de cortesía, tales como por favor, perdona, en todos los niveles en general. Ya en el nivel A2 y de ahí en adelante, además se usan recursos como el desplazamiento pronominal de la 2ª persona a estructuras de valor impersonal (Hay que, Es conveniente /Es necesario /Es importante). Asimismo, los tiempos verbales van cambiando del presente de indicativo al condicional y la imperfecto de subjuntivo, que denota una mayor distancia de la acción a la que se está haciendo referencia, en cuanto a que son los tiempos verbales de la posibilidad y de la probabilidad. El hablante trata de no presionar al oyente para que realice lo que él pretende, alejándose temporalmente de la acción. La modalidad más utilizada es la interrogativa, y en caso de ser asertiva, se acompaña con un léxico suavizador de la intención directiva, como *Me gustaría saber...Necesito /Necesitaría, Te agradecería que..., Te ruego que...* En el último nivel C2, el léxico es el recurso más explotado para conseguir esta atenuación, y todo

por el hecho de que también se utiliza un lenguaje más coloquial con expresiones hechas y convencionalmente aceptadas para estos contextos comunicativos, Así por ejemplo se recurre al uso de *Ni te imaginas el favor que me harías si...*, *No te haces a la idea del favor que me harías si...* *No me queda más remedio que...* Por último, también contribuyen a la construcción de una expresión atenuada la condición preparatoria y de sinceridad, ya que son las más utilizadas en este modo de decir atenuado.

En cuanto a la forma encubierta comienzan a tener presencia ya en el nivel A2, y después es utilizada en todos los niveles. Las locuciones que sirven de exponentes son enunciados asertivos que satisfacen la condición de sinceridad en todos los casos, salvo alguno aislado que se construye en atención a la condición proposicional. Sin embargo, los enunciados equivalentes a cada una de las locuciones, que encierran al valor ilocucionario primario de las mismas, expresadas en el PCIC entre corchetes, responden a una expresión que cumple diferente condición dependiendo de la función que se esté realizando. De este modo, si pedimos un favor subyacente a la locución correspondiente al valor ilocucionario primario cumple una condición de sinceridad, por ejemplo, *No entiendo este ejercicio* [=Te pido que me ayudes a hacer el ejercicio]. Para pedir un objeto la locución correspondiente al valor ilocucionario primario cumple una condición proposicional, *No tengo bolígrafo* [=¿Me dejas un bolígrafo?]. Si pedimos ayuda, el enunciado correspondiente se construye atendiendo a la condición preparatoria, *Tengo que escribir una carta mañana, pero es muy tarde* [=Puedes escribirla tú?] Finalmente, cuando damos una orden, la expresión que corresponde a la locución inicial es una forma imperativa, sin ninguna fórmula de cortesía, Los informes no están terminados [=Termina los informes]

La forma indirecta es utilizada por primera vez en el nivel B1 para pedir objetos, y apenas se vuelve a utilizar; únicamente en el nivel B2. El enunciado es una proposición asertiva que atiende una condición de sinceridad, con valor ilocutivo que adopta una forma de expresión directiva construida satisfaciendo la condición preparatoria, *Tengo una boda el sábado, pero mi perro no puede estar solo en casa* [=¿Puedes encargarte del perro el sábado por favor?]

A la vista de lo anterior, parece evidente que las condiciones de realización feliz de los actos de habla son una guía para construir proposiciones que se alejan en su expresión de la forma directa, y que tienen un fin, para lo que se les dota de un valor ilocutivo determinado que, si bien no se aprecia a simple vista, está subyacente en la estructura del propio acto.

Como ya hemos dicho repetidamente, el PCIC se organiza por niveles, y se comienza en el nivel A1 con exponentes de actos directivos y compromisivos sencillos, con un exponente por función, y un ejemplo por exponente, en los que se omite el uso de verbos. Se trata de sintagmas nominales expresados en modalidad interrogativa y asertiva en su mayoría, incluso uno corresponde a un comportamiento no verbal, con lo que se reduce al mínimo la expresión de la función, a la que siempre se une una fórmula de cortesía. Se trata más bien de peticiones que de órdenes en el caso de los directivos.

En el nivel A2 el número tanto de funciones como de exponentes y ejemplos crece exponencialmente, y a la vez, aunque las expresiones siguen siendo poco extensas, la expresión adquiere matices aportados por la especialización léxica que ahora se muestra en relación al tipo de actos directivos que se tratan. Sin embargo, para la función dirigirse a alguien y establecer comunicación, aún tenemos expresiones construidas con una sola palabra, con lo que es gradual la exigencia de nuevas estructuras para su uso en la comunicación.

De este modo, el nivel B1 supone un cambio cuantitativo no así cualitativo. El número de funciones sigue siendo prácticamente el mismo aunque los exponentes y ejemplos asociados a ellas aumentan. Mas estos exponentes son en su fundamento una repetición constante de las mismas estructuras ya mostradas en niveles previos. La única diferencia es el uso de tiempos verbales diferentes (¿Puedes? / ¿Podrías?, Te importa /importaría) o bien, la misma estructura con diferentes verbos que son sinónimos entre sí (¿Me dejas /prestas /pasas/ traes..+SN, Te importa darme / dejarme /prestarme/ pasarme/ traer(me) + SN), por tanto, lo que en principio parecía un abanico de multitud de posibilidades, tras su análisis queda reducido a una combinación de escasos elementos.

Es en el nivel B2 en el que encontramos una mayor categorización pragmática de los actos de habla, porque se lleva a cabo una asociación léxica y semántica en consonancia con la intención que el hablante tenga al expresar la oración. Exige un esfuerzo de selección léxica del hablante a la hora de pedir información, con el fin de conseguir una mayor adecuación del lenguaje a la situación en la que se desarrolla. No obstante, tras el análisis de los exponentes, la conclusión vuelve a ser la misma el número es escaso y reducido a una combinación de los mismos elementos. Expresando curiosidad: *Me gustaría saber si /por qué / dónde...;* solicitando una explicación: *¿Me quieres /puedes explicar...?;* con prudencia: *¿Puedo + inf? / ¿Puedo /podría preguntar si /por qué / dónde...?*

El nivel C1 tiene un marcado continuismo con los niveles previos. Lo único que llama la atención es el hecho de que el lenguaje coloquial comienza a tener presencia en las funciones, llegando a su punto más álgido en el nivel C2 de usuario competente, que como su nombre indica, implica una capacidad lingüística muy avanzada en todos los contextos de comunicación posibles. Son expresiones del tipo *Ya estás + gerundio*, *¿voy a tener que + inf + yo?*, para dar una orden, o, *Ni te imaginas* para pedir un favor. Y junto a éstas expresiones cuya locución nada tiene que ver con el valor ilocucionario primario, el contexto es un elemento fundamental a la hora de descifrar el sentido del mensaje que se recibe, lo que se quiere transmitir y para qué.

En relación al tratamiento que se les da a las **condiciones de realización feliz de los actos indirectos**, que es el objetivo último de nuestro estudio, debemos decir que sí que podemos encontrar que los exponentes y las expresiones que sirven de muestra al aprendiente, para que pueda usarlas en los momentos en los que quiera realizar las funciones correspondientes, satisfacen las condiciones de felicidad de los actos.

Damos por satisfecha la condición esencial por todos los actos indirectos encontrados, por cuanto si no fuera así, tendríamos actos defectivos que no serían conformes a las reglas por las que se rige el lenguaje. De este modo, si el hablante no quisiera intentar llevar al oyente a hacer algo, no estaríamos ante un acto directivo efectivo, sino ante uno defectuoso. O si el hablante no asumiera la obligación de hacer algo no tendríamos un acto compromisorio, sino otro tipo de acto que no tendría nada que ver con un acto de habla puesto que estaría carente de intención, elemento base para la construcción de los actos de habla. En cuanto al resto de condiciones, se aprecia una progresión ascendente en su uso en los distintos niveles, de tal modo, que gradualmente se van utilizando más condiciones para construir los actos y, además aumenta la intensidad de su uso a la vez que se multiplican los exponentes ejemplificadores de las funciones que se quieren representar.

En el nivel A1 se satisface fundamentalmente la condición proposicional, utilizando expresiones cortas, tratando de expresar el mayor contenido posible con el menor número de elementos; son frases simples, pero significativas. Junto a ésta, la condición preparatoria juega un papel mínimo pero relevante, abriéndose camino entre las anteriores proposiciones, y abriendo al hablante una alternativa lingüística que a lo largo de su aprendizaje va a tener un cariz primordial, puesto que va a ser el pilar básico de muchas de las acciones que va a realizar. En el nivel A2 encontramos aún más exponentes de actos directivos contruidos

teniendo en cuenta la condición proposicional que la condición preparatoria. Es en el nivel B1 donde se le saca partido a la condición preparatoria, y lo que resulta más relevante es que se comienza aquí a construir enunciados atendiendo a la condición de sinceridad. De aquí en adelante, se generaliza e incrementa exponencialmente su uso en el resto de niveles, sobre todo en el nivel B2. Es ésta una condición muy significativa en los actos de habla, porque contiene dentro de sí el origen de esos actos, en el sentido de que es el deseo que surge dentro del hablante para hacer algo, el impulso que le mueve a hacer algo. Justa a ésta en el nivel B2 la condición más recurrente es la preparatoria, que como hemos mencionado, comienza por satisfacerse en el nivel A1 y continúa hasta los siguientes niveles, en los que adquiere un marcado protagonismo, hasta el punto de ser la condición más utilizada. Esta condición supone la disposición o la preparación del acto de habla, y esta acción preparatoria, por lo tanto, sirve para que las circunstancias que rodean ese acto de habla estén listas para cumplir con su objetivo. El hablante tras tener la intención de que el oyente haga algo, prepara la situación y para ello se asegura que el oyente es capaz, puede o quiere hacer esa acción, generalmente preguntándose *¿puedes? ¿podrías?*

Finalmente, en el nivel C1 encontramos exponentes que satisfacen todas las condiciones, puesto que las expresiones son construidas utilizando de modo más notable la condición proposicional, pero también la preparatoria, teniendo menor incidencia la de sinceridad, que se reduce a la fórmula *Te agradecería (+ intensificador) que...me dejaras /prestaras /trajerás*, y *Necesitaría que me dejaras /prestaras /trajerás*. En el nivel C2 volvemos al uso prioritario de la condición esencial, y en ocasiones de la condición proposicional, debido al uso que se hace del lenguaje coloquial en el que en ocasiones nada tiene que ver lo que se dice, con lo que se quiere transmitir.

En consecuencia, aunque encontramos algún acto defectivo, es decir, que trasgreden las reglas del lenguaje que han de ser cumplidas para ejecutar el acto de hablar adecuadamente, podemos decir que los exponentes reseñados en el PCIC que se refieren a actos indirectos, satisfacen las condiciones de realización feliz de los actos de habla de Searle, aunque no se atiende a todas con la misma intensidad. El uso de las mismas no es equilibrado, por cuanto unas son más utilizadas que otras, es el caso de la condición esencial, frente a la de sinceridad. No obstante, encontramos que todas en mayor o menor medida son satisfechas y atendidas gradualmente, paralelamente al aumento del número de exponentes y ejemplos de

funciones por niveles. Los distintos niveles se especializan en el cumplimiento de una u otra, en armonía con las destrezas lingüísticas que se le van exigiendo al aprendiente.

En los niveles básicos A1 y A2 se satisface la condición esencial, la proposicional y vagamente la preparatoria. En los siguientes niveles B1 y B2 toman protagonismo, además de la esencial, y la proposicional, la condición la preparatoria y, sobre todo, la de sinceridad. Finalmente, en los niveles C1 y C2 cabe señalar que se cumplen estas condiciones, pero fundamentalmente en el nivel C2 dado el carácter coloquial de los exponentes, la condición que encontramos es la esencial.

## BIBLIOGRAFÍA

Austin, John L. (1962) *How to do things with words*. Oxford University Press

Austin, John L. (1962): *Palabras y acciones*, Buenos Aires, Paidós Ibérica

Bustos E. “El lenguaje desde una teoría de la acción: de la teoría del significado a la teoría de la comunicación”. UNED-Madrid (1-35)

Grice, Paul. (1957) “Meaning”. Source: “The Philosophical Review” Vol. 66, No. 3 (pp 377-388.) Published by: Duke University Press on behalf of Philosophical Review.

Grice, G. (1989) *Lógica y Conversación* en Valdés Villanueva (1991) 511-530. Grice 1975, 45). En una conferencia dictada en 1967, y publicada en 1975 Hymes, D. (1972). *Models for the interaction of language and social life*. En J. Gumperz & D. Hymes (Eds.)

Kintsch, W. y Van Dijk, T. (1978). “Toward a Model of Text Comprehension and Production”. En *Psychological Review*. Volume 85, Nº 5, (pp. 363 – 394)

*Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas: Aprendizaje, Enseñanza, Evaluación* (2002) Instituto Cervantes para la traducción en español

Minsky, M. (1974): “A framework for representing knowledge”, MIT-AI Laboratory Memo 306, Reprinted en P. Winston (ed), *The Psychology of Computer Vision*, Nueva York, McGraw Hill

*Plan Curricular del Instituto Cervantes*. Madrid: Instituto Cervantes, Biblioteca Nueva, 2006, 3vol.

Searle J.R. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy Language*. Cambridge University Press

Searle J.R. (1965) “What is a speech act?” *Philosophy in America*, Londres: Allen&Unwin.. Pp. 226

Searle J.R. “Actos de habla indirectos”. Versión castellana de Luis MI Valdés Villanueva, En *Teorema Revista Internacional de Filosofía*, Vol. 7, No. 1 (1977), pp. 23-53

Searle, J.R. "Una taxonomía de los Actos Ilocucionarios" Versión castellana de Luis MI Valdés Villanueva, En Teorema Revista Internacional de Filosofía, Vol. 6, No. 1 (1976), pp. 43-78