SIGNIFICACION Y ACTOS DE HABLA INDIRECTOS

En la conferencia VIII de *Cómo hacer cosas con palabras*, Austin explora otra vía (1) para tratar la relación entre decir y hacer. Su propósito central es el de caracterizar los actos locucionarios y distinguirlos de los actos ilocucionarios. Sin embargo, tal distinción no está exenta de obscuridad, en especial en lo que respecta al significado de las expresiones que se enuncian al realizar el acto de habla.

En primer lugar, al hacer Austin la distinción entre el acto *de* decir algo (locucionario) y el acto que se lleva a cabo *al* decir algo (ilocucionario), pone en el primero el significado de la frase y reserva para el segundo la fuerza o modo como se usa la expresión. No obstante, ya en el acto de decir algo se presenta una situación digna de atención: cuando se dice algo, lo que se dice puede coincidir o no con lo que se quiere decir; dicho en otros términos, el

(1) En las primeras conferencias había tratado de establecer un criterio que le permitiera distinguir entre expresiones constativas y performativas. En principio, el criterio parecía ser de tipo lógico: las expresiones constativas serían aquellas de las que podemos decir que son verdaderas o falsas; de las performativas, en cambio, sólo podríamos decir que su cumplimiento es afortunado o no. Sin embargo, tan pronto como hacemos intervenir el acto que enuncia la expresión, la distinción se desvanece. Tampoco el criterio gramatical – según el cual los performativos están enunciados con “verbos en primera persona del singular del presente del indicativo en la voz activa” –, establece una clara distinción. La cuestión habría de ser tratada entonces a partir de la relación entre decir y hacer. Al comenzar la conferencia VIII, Austin dice: “nos pareció conveniente volver por un momento a cuestiones fundamentales, esto es, a considerar desde la base en cuántos sentidos puede entenderse que decir algo es hacer algo, o que al decir algo hacemos algo e, incluso, que porque decimos algo hacemos algo”. *Opus cit.*, Paidós, Buenos Aires, 1982. p. 138.

La publicación inglesa es de 1962, pero las conferencias son las pronunciadas en la universidad de Harvard en 1955.

significado de la frase y el significado de la enunciación pueden ser uno y el mismo, o bien ser totalmente distintos. La expresión “¡Es usted un valiente!” se puede decir con la intención de significar que es usted un valiente, o con la intención (irónica) de significar que es usted un cobarde. Pero la intención de significar algo hace parte de la fuerza ilocucionaria, como veremos más adelante.

En segundo lugar, al hacer la distinción locucionario/ilocucionario, Austin cae en una contradicción que se expresa al momento de reportar los actos ilocucionarios. El reporte de estos actos en nada se diferencia del de los actos locucionarios. Y de acuerdo con el principio de expresabilidad de Searle, si no es posible reportar de modo diferente estos dos tipos de actos, es porque no existe diferencia real entre ellos. Sólo una teoría de los actos de habla podría dar cuenta, de manera simultánea, de los dos problemas que por lo demás, están entrañablemente relacionados. Austin reconoce no haber propuesto una tal teoría. Su trabajo se limita a la descripción fenomenológica de los actos de habla.

En lo que sigue nos detendremos primero en el segundo problema, antes de exponer la teoría propuesta por Searle. Luego abordaremos el primer problema, que es el tema central que nos ocupa.

Sostiene Austin que el acto locucionario es el acto de “decir algo”, pero no cualquier “decir algo” es un acto locucionario. El acto de enunciar una expresión correcta en el orden gramatical, no significa que se realice un acto locucionario. Para que éste se lleve a cabo es necesario que la expresión se use con un sentido y una referencia definidos. Una expresión correcta desde el punto de vista gramatical (un *pHEME*) tiene sentido en cuanto pertenece a la esfera de la lengua, pero su sentido no está aún definido. El acto que enuncia un *pHEME* es un acto fáctico; es el acto de enunciar una expresión con *un* sentido, sin determinar ese sentido. En cambio, el acto rético es aquel que enuncia una expresión (un *rHEME*) con un sentido y una referencia definidos (significado). El acto locucionario es pues, al mismo tiempo, un acto fáctico y un acto rético (2). Ilustremos esto con algunos ejemplos:

1a Acto fáctico: El dijo: “El gato está sobre el tapete”.

1b Acto rético: “El dijo que el gato estaba sobre el tapete”.

2a Acto fáctico: x dijo “estaré en tu casa”.

2b Acto rético: “x dijo que estaría en mi casa”.

El acto rético (b) enuncia no sólo que la expresión tiene un sentido, sino que se enuncia en cuanto tiene *ese* sentido y no otro, y actualiza ese sentido en función de lo que se quiere decir. El acto rético, al determinar el sentido

(2) En sentido estricto son tres los componentes del acto de habla, de acuerdo con Austin:

a) El acto “fonético”, que es el acto de emitir ciertos sonidos articulados.

b) El acto “fáctico”, o acto de proferir una expresión con sentido no determinado.

c) El acto “rético”, o acto de enunciar una expresión con un sentido y una referencia definidos.

En lo que sigue haremos caso omiso del primero.

de un pHEME, especifica las intenciones del hablante en lo que concierne al sentido y la referencia; intenciones que se mueven al interior de las posibilidades de sentido dadas por las convenciones de la lengua. El acto rético, en consecuencia, elimina toda ambigüedad al sentido del pHEME. Pero tan pronto hacemos intervenir las intenciones del locutor, nos colocamos del lado de la fuerza ilocucionaria. En efecto, el acto ilocucionario no se caracteriza sólo por el modo como usamos la locución (si preguntamos, afirmamos, sugerimos, etc.), sino también por las modulaciones, la entonación, la puntuación, etc., mediante las cuales pretendemos producir un cierto efecto en el oyente.

Si lo único que se agrega al acto locucionario es el modo o fuerza ilocucionaria con que usamos la expresión; si el acto ilocucionario, en consecuencia, no produce ningún cambio a nivel de la significación de la expresión, es claro que no se podría dar el caso de un acto ilocucionario que no sea al mismo tiempo un acto locucionario. Hablar entonces de un acto que tiene fuerza ilocucionaria pero que no exprese un pHEME parece ser un contradictorio. En efecto, Austin sostiene que "realizar un acto locucionario es, en general, y *eo ipso* realizar un acto ilocucionario" (3). Pero en la conferencia XI exceptúa del *eo ipso* las exclamaciones como "¡caramba!", "pff" y "¡oh!". "Caramba" y "oh" son expresiones correctas de la lengua castellana las cuales manifiestan según el diccionario, extrañeza o enfado la primera, y asombro, pena o alegría la segunda. Estas expresiones constituyen un pHEME y no un mero sonido. Más aún, al hacer uso de un pHEME como "caramba" u "oh" se puede determinar el sentido en que se usa. Y si hemos de atender a la dubitación de Austin acerca de la posibilidad de realizar un acto rético con sólo determinar el sentido del pHEME, no cabe duda que decir "¡caramba!" u "¡oh!" con un sentido determinado es un acto locucionario. La reserva de Austin al respecto radica, como bien lo señala Recanati, en que el pHEME "caramba" u "oh" no contiene una expresión referencial, cuya referencia pueda ser determinada por el acto rético. En "caramba" u "oh" no existe una correspondencia con los hechos como cuando se habla de gato o tapete en la expresión "El gato está sobre el tapete". Con todo, las expresiones "¡caramba!" u "¡oh!" poseen ciertas características propias de un rHEME. Tales expresiones tienen lo que Recanati denomina "sentido pragmático": "el sentido pragmático no asocia las palabras con aquello de lo que se habla en el enunciado, sino con lo que se hace con ellas" (4). Pero esto es lo que caracteriza el acto ilocucionario.

Que tales expresiones no constituyan un acto locucionario obedece entonces a que Austin identifica el "aspecto locucionario" con la "dimensión de correspondencia con los hechos". Así lo expresa Austin en la conferencia XI:

(3) Austin, J. L. (1962) *Opus cit.*, p. 142.

(4) Recanati, F. (1980) "Qu'est-ce qu'un acte locutionnaire?" en *Communications*, No. 32, 190-215. p. 196.

“a) En el caso de las expresiones constativas, hacemos abstracción de los aspectos ilocucionarios del acto lingüístico, y nos concentramos en el aspecto locucionario. Además empleamos una noción demasiado simple de correspondencia con los hechos.

b) En el caso de las expresiones performativas, nuestra atención se concentra al máximo en la fuerza ilocucionaria, con abstracción de la dimensión relativa a la correspondencia con los hechos” (5).

Hay pues en Austin una contradicción en el tratamiento de la noción locucionaria. De un lado dice que el acto rético consiste en enunciar un peme con sentido y referencia determinados, incluyendo el sentido pragmático de los modos. De otro lado, el aspecto locucionario es el contenido proposicional de los actos del discurso efectuado, y reserva para el ilocucionario la fuerza o modo con que se usa la expresión. “En un caso –dice Recanati– la fuerza ilocucionaria se refleja en el sentido de los elementos modales; en otro caso, el sentido y la fuerza se distinguen radicalmente, y el significado es el contenido proposicional neutro respecto de la fuerza” (6).

La cuestión consiste entonces en considerar si es necesario o no mantener la distinción locucionario/ilocucionario. Tal distinción es, a juicio de Searle, del todo innecesaria (7). En primer lugar, se da el caso de actos locucionarios en los cuales el sentido atribuido a la frase determina la fuerza ilocucionaria del enunciado. Luego, enunciar una frase con un cierto sentido locucionario determinado es, de inmediato, enunciarla con una cierta fuerza. Cuando un hablante dice a un oyente “venga a ayudarme”, el verbo “venir” se enuncia con la fuerza de una orden. En este caso, la especificación del sentido de la frase determina la fuerza ilocucionaria del enunciado.

Además, los enunciados por medio de los cuales se reportan los actos locucionarios en nada se diferencian de los enunciados que reportan actos ilocucionarios. La diferencia aparece entre el acto fáctico y el acto rético, pero no entre este último y el acto ilocucionario. Si hay pues dificultad para reportar de manera diferente el acto locucionario y el ilocucionario es porque no existe diferencia real alguna. La distinción locucionario/ilocucionario, en consecuencia, se reduce a la distinción entre la significación literal de la frase y lo que quiere decir quien la enuncia. Ya volveremos sobre este punto más adelante cuando tratemos la teoría de los actos directos e indirectos propuesta por Searle.

(5) Austin, J. L. (1962) *Opus cit.*, p. 192-193.

La distinción constativo/performativo es retomada en la conferencia XI a la luz de la teoría de la fuerza ilocucionaria.

(6) Recanati, F. (1980) *Opus cit.*, p. 198.

(7) La necesidad de conservar o no la distinción locucionario/ilocucionario ha dado lugar a una interesante controversia entre Recanati y Searle. Véase el artículo citado de Recanati. Aquí nos limitaremos a seguir en lo fundamental a Searle.

En segundo lugar, la distinción a la que se reduce aquella de locucionario/ilocucionario marca un giro radical en la manera de tratar el problema. Tal distinción exige una interpretación diferente del acto rético. Searle sustituye el sentido y la referencia del acto rético por el predicar y referir del acto proposicional, con el cual reemplaza el acto locucionario. El acto rético entonces no sería más que un acto proposicional. La distinción locucionario/ilocucionario es reemplazada, en sentido estricto, por la distinción entre el contenido proposicional y la fuerza ilocucionaria. Veamos en qué consiste ésta sustitución en la teoría propuesta por Searle.

La tesis de la que parte Searle para desarrollar su teoría de los actos de habla consiste en asumir que éstos son unidades básicas de la comunicación humana, la cual está sometida a reglas. En tal sentido, se trata de analizar qué es lo que constituye el acto de habla y cuáles son las reglas que lo rigen.

Distingue Searle tres aspectos constitutivos del acto de habla: el acto de emitir palabras o secuencias de palabras, el acto proposicional (referir y predicar) y el acto ilocucionario (proponer, preguntar, prometer, ordenar, etc.). Si bien el acto de emisión puede efectuarse sin que se presenten los otros dos actos, tal acto no es un medio sino una condición sin la cual no es posible realizar actos proposicionales e ilocucionarios. En cambio, el acto proposicional no puede presentarse de ningún modo aislado; no es posible que se puede predicar y referir sin preguntar, demandar, ordenar, afirmar, pedir, etc.

Aunque el acto proposicional no se puede dar solo, sí es identificable respecto del acto ilocucionario. En primer lugar, es posible un acto ilocucionario que no posea contenido proposicional. Tal es el caso de las expresiones “¡caramba!” y “¡oh!”. En segundo lugar, un mismo contenido proposicional puede expresarse en diferentes actos ilocucionarios. En “Fume usted”, “¿Quiere usted fumar?” y “Quisiera que usted fumara este cigarro”, encontramos que todas estas expresiones tienen el mismo contenido proposicional, pero con fuerzas ilocucionarias diferentes: orden, pregunta y deseo. El acto proposicional es pues identificable aunque es “dependiente”, en cuanto no se puede efectuar sin realizar al mismo tiempo, un acto ilocucionario.

La referencia y la predicación son los constituyentes del acto proposicional. Pero la referencia no es una propiedad de las palabras. La referencia es el producto del acto de referir, que consiste en ligar una palabra o expresión con un objeto o estado de cosas existente; y éste puede ser identificado por el hablante, sin entrar en consideraciones sobre si es una ficción o algo real. No son pues las palabras las que refieren a objetos, son las personas quienes usan las palabras para referirse a objetos (8).

La predicación, en cambio, no es un acto de habla. La predicación sólo proporciona el contenido de la expresión. En tal sentido, no es neutra res-

(8) A propósito de la referencia y la predicación, véase Searle, J. R. (1969) *Actos de habla*. Cátedra. Madrid. 1986.

pecto de la fuerza ilocucionaria, puesto que el contenido se expresa siempre de algún modo (en pregunta, orden, afirmación, etc.). Si Searle sustituye el “sentido” de los actos locucionarios por la “predicación” de los actos proposicionales, es porque para él el sentido, en el acto de identificar la referencia, es el contenido de la emisión de la expresión referencial.

Para la teoría de los actos de habla el punto nodular lo ocupan los actos ilocucionarios. Es aquí en donde entran a jugar un papel central las intenciones de quien habla al hacer uso de las palabras u oraciones. Cuando un hablante dice a un oyente “compre usted los boletos”, no sólo da una orden mediante tal expresión sino, además, significa que el oyente tendrá que comprar los boletos. Quien habla, entonces, hace uso de la oración como un medio convencional para producir un cierto efecto en el oyente. Tal efecto –llamado “efecto ilocucionario”– consiste en intentar hacer que el oyente reconozca que se da el estado de cosas especificado por las reglas de la oración, e intenta, de un lado, producir ese efecto haciéndole reconocer *su intención* de producirlo y, de otro, haciéndole reconocer *su intención* en virtud del conocimiento que el oyente posee de las reglas que rigen en la enunciación de la oración.

Para que el acto ilocucionario ejerza el efecto esperado han de cumplirse pues ciertas reglas cuyo incumplimiento, o la imposibilidad de cualquiera de ellas, tiene como consecuencia la anulación del efecto ilocucionario. En primer lugar, la relación entre aquello a lo que refiere la expresión y lo que se predica de ello queda especificada por la regla de contenido proposicional, que da cuenta de tal relación y de sus constituyentes. En “Compre Ud. los boletos”, “Ud.” refiere al oyente del cual se predica el acto futuro de comprar los boletos. En segundo lugar, las condiciones que hacen posible el cumplimiento del contenido proposicional expresado en la oración quedan especificadas según la regla preparatoria. En el ejemplo ya considerado las condiciones son dos: de un lado, la capacidad del oyente de realizar la acción demandada y de otro lado, una relación del oyente con el hablante que impele al primero, a cumplir la acción. En tercer lugar, la enunciación de la oración queda condicionada por la intención del hablante especificada por la regla de sinceridad. Esta regla describe o dice algo de la intención del cumplimiento del contenido proposicional. En nuestro ejemplo la regla establece que el hablante desea que el oyente realice la acción de comprar los boletos. Queda, por fin, la especificación de aquello que es necesario para el cumplimiento del acto de habla. La regla esencial da cuenta de tal necesidad. En “Compre Ud. los boletos”, lo esencial es el intento de hacer que el oyente realice la acción, es decir, la fuerza de la orden.

Con esta teoría Searle da cuenta de la distinción locucionario/ilocucionario en aquellos actos de habla en los que coincide el significado literal de la oración enunciada con el significado que el hablante quiere expresar. Pero ya hemos señalado que hay otro tipo de actos de habla en los cuales no se presenta tal coincidencia, y esto al menos en dos sentidos:

- a) En un sentido, el locutor enuncia una frase no sólo queriendo decir lo que la frase significa, sino algo más. En la expresión “Quiero que compre los boletos”, el locutor no sólo expresa el

deseo que el oyente compre los boletos, sino demanda (o pide de modo implícito) que él compre los boletos. Pero en la expresión “¿Quieres pasarme la sal?”, el hablante no sólo pregunta, de modo expreso, por la disposición del oyente para realizar el acto de pasar la sal, sino que demanda, de modo implícito, que se le pase la sal. Quien habla espera pues no una respuesta a su pregunta, sino un acto a su demanda.

b) En otro sentido, el locutor enuncia una frase queriendo significar lo contrario o algo del todo diferente de lo que la frase significa en sentido literal. Se da el caso, por ejemplo, en que el locutor dice “¡Es usted un genio!”, pero quiere significar todo lo contrario de lo que significa la frase. O en el caso de la expresión “Quiero dormir el sueño de las manzanas”, quien habla expresa el deseo de morir, significado del todo diferente a la significación literal de la frase que, por lo demás, literalmente sería enigmática. En este segundo sentido el locutor no tiene la intención de decir lo que la oración significa, y la dice sólo para significar algo diferente.

En estos casos indirectos (insinuación, sobreentendido, ironía y metáfora) en los que “el significado de la enunciación del locutor y el significado de la frase divergen de maneras diferentes”, el problema consiste en saber “cómo es posible que el locutor diga algunas cosas queriéndolas decir y quiera decir algo más” o algo diferente. Pero como el significado consiste también en la intención de producir comprensión en el oyente, el problema se torna entonces en saber cómo es posible que el oyente comprenda el acto de habla indirecto si la frase que él entiende y comprende significa otra cosa. Se trata de saber entonces si la teoría de los actos de habla puede dar cuenta de los actos indirectos y de qué modo.

Ya Austin había señalado esta cuestión a propósito de su análisis sobre “al” y “porque” en “*al* decir algo se hace algo” y “*porque* se dice algo se hace algo”. Pero Austin se limita sólo a sugerir que el acto ilocucionario puede servir de medio para realizar otro ilocucionario (9). Si un ilocucionario es pues mediador para realizar otro ilocucionario no expresado en el primero, entonces debe haber algún modo de explicar cómo se pasa de la intención ilocucionaria expresa a la intención ilocucionaria encubierta.

En 1971, Gordon y Lakoff propusieron la teoría de los “postulados de conversación”, con la cual pretendían explicar el paso de un propósito ilocucionario A a otro B implícito en A. Consideremos el postulado conversacional para el ilocucionario “¿Puede usted pasarme la sal?”. El postulado se enuncia así: “Si *a* le hace a *b* la pregunta defectuosa de saber si *b* está en disposición de (o puede) hacer el acto *Q*, la pregunta “implica” una demanda de *a* para que *b* realice el acto *Q*” (10).

(9) En realidad Austin no da ejemplos de ilocucionarios indirectos. El caso de los tréboles que trae a colación es del tipo de los sobreentendidos que, en sentido estricto, no son actos indirectos. Véase Austin, J.L. (1962) *Opus cit.*, conferencia X, en especial p. 176 ss.

(10) Searle, J. R. (1979) *Sens et Expressions*. Minuit. París. 1982. p. 232.

El conocimiento de este postulado o regla, por parte del hablante y del oyente, es lo que permite que un acto de habla implique otro. El locutor alcanza el propósito ilocucionario si se asegura su efecto en el oyente; y este efecto ilocucionario sólo se puede cumplir en el caso de los actos de habla indirectos si el oyente conoce la regla o postulado que rige para ese acto de habla. En el caso de “¿Puede usted pasarme la sal?”, se trata de una “pregunta defectuosa” en la medida en que la pregunta no constituye, en sí misma, el objeto de la comunicación; y esto en virtud del postulado conversacional, conocido por el oyente.

Esta teoría es bien sugerente si no fuera porque no parece necesario hacer intervenir los “postulados conversacionales” para explicar los actos de habla indirectos. En *Sens et expression* se encarga Searle de recusar esta teoría destacando su carácter circular. Afirma que Gordon y Lakoff elaboran y describen, en primer lugar, un esquema de actos de habla indirectos. Este esquema muestra el modo como funciona un ilocucionario indirecto dado. A partir de un tal esquema, formulan una generalización que erigen en postulado según el cual se puede explicar el carácter indirecto de un acto de habla. Pero con este modo de plantear las cosas se introduce una circularidad: “los fenómenos que están consignados en los postulados son precisamente los que se tienen que explicar”. Con todo, Searle no objeta la generalización del esquema (o a partir del esquema), sino la pretensión de creer que tal generalización constituye un postulado o regla con el cual se explica lo que el postulado describe. Aunque se admita la regla, esta no tiene poder explicativo; su función se limita a describir o reformular el estado de cosas que se ha de explicar.

Por el contrario, Searle sostiene que la teoría de los actos de habla es suficiente para dar cuenta de los ilocucionarios indirectos y por consiguiente, no es necesario hacer intervenir reglas *ad hoc* para explicar el paso del propósito ilocucionario expreso al encubierto. Ya volveremos sobre el tratamiento de Searle a este punto; entre tanto demos una mirada al refinamiento de Grice.

En “Lógica y conversación” Grice (11) se ocupa de un tipo de implicación no convencional, llamada por él “implicaciones conversacionales”. La tesis de las “implicaciones conversacionales” consiste en afirmar que, dado un grupo de reglas que rigen el intercambio conversacional, el oyente es conducido a realizar una implicación a partir de lo que dice el hablante suponiendo el acatamiento de tales reglas. Estas reglas las deriva Grice de un principio cooperativo y las ordena, al modo kantiano, según pertenezcan a las categorías de cantidad, cualidad, relación y modalidad.

El principio del que parte Grice, y que se supone ha de ser respetado por todos los participantes de una conversación, afirma que la contribución conversacional corresponde a lo que se exige a cada participante, o bien al propósito o dirección aceptada en el intercambio conversacional en el que están comprometidos los participantes.

(11) Grice, H.P. “Logique et conversation” en *Communications* No. 30. 1979. pp. 57-72.

De acuerdo con este principio, las reglas que rigen el intercambio conversacional están dirigidas a exigir de los participantes a) pertinencia respecto de lo que se habla (relación), b) claridad en el modo de hablar (modalidad), c) completez en la información (cantidad) y d) veracidad de la información (cualidad). Si, por ejemplo, le preguntamos a una persona “¿a qué horas llega su jefe?”, y nos responde “en las horas de la tarde”, la persona interpelada da, desde luego, una información pertinente pero incompleta puesto que su respuesta refiere a un período de tiempo indeterminado. El informante ha respetado la regla de relación pero no la de cantidad. Si suponemos que la persona interpelada se mantiene fiel a la regla de cualidad, la información que proporciona es verídica aunque imprecisa; no está en condiciones de informar sobre una hora precisa, bien porque no puede probarlo bien porque si la informa cree que es falsa. Además, la expresión “en las horas de la tarde” no es clara por cuanto da lugar a todas las posibilidades horarias comprendidas en ese período de tiempo.

En suma, aunque la persona interpelada da una información pertinente y veraz, no es ni completa ni clara. ¿Cómo podríamos entonces establecer que la persona informante ignora a qué hora llega su jefe? De acuerdo con la teoría de Grice los pasos que tendríamos que seguir en la “implicación” son del siguiente tipo: Se supone que la persona informante respeta, en la medida de lo posible, las reglas conversacionales, incluso la de modalidad. Ella, entonces, da la más completa información posible. Pero la información proporcionada es insuficiente. Luego, no puede dar la información demandada. Si supiera a qué horas llega su jefe, habría podido dar la información solicitada. Luego, la persona informante no sabe a qué horas llega su jefe.

Pero ¿bastaría con una “implicación” de este tipo para que el oyente comprenda la intención ilocucionaria encubierta en la expresada?, y ¿basta con la tesis de las “implicaciones conversacionales” para dar cuenta de los actos de habla indirectos?

Señala Recanati que “la noción de implicación conversacional aclara el mecanismo del sobreentendido, puesto que para entender q , es suficiente hacer una enunciación p que implique conversacionalmente q ” (12). Pero bajo el término sobreentendido caen dos aspectos diferentes que conviene distinguir. Se trata de “dejar entender” y “dar a entender”.

La distinción entre estos dos términos se establece por la presencia de la intención. Si un locutor dice “en la próxima estación encontrará gasolina”, implica que el locutor cree que la próxima estación no carece de ese líquido. Pero tal implicación no es empleada de modo intencional por parte del locutor. La regla que rige tal implicación sólo afirma que si el locutor dice p , el locutor tiene razones para creer que p . Pero el locutor no tiene intención alguna en hacer que el oyente comprenda su creencia, y tampoco las razones que lo mueven a ello.

(12) Recanati, F. (1981) *Les énoncés performatifs*. Minuit. París. p. 146.

En cambio –en la misma expresión–, el locutor da a entender que la estación está en servicio, y al hacer esta enunciación lo hace con la intención de dejar entender que la estación está en servicio, aunque lo haga sin el propósito de que el oyente reconozca su intención.

Por tanto, ni “dejar entender” ni “dar a entender” son actos de habla indirectos porque en estos últimos es necesario, para su cumplimiento, que el efecto ilocucionario se garantice. De hecho, en “dar a entender” el locutor, si bien tiene la intención de proporcionar una información adicional, no se propone hacerle reconocer al oyente su intención (13).

Volvamos entonces a la cuestión inicial. ¿Cómo se pasa del propósito ilocucionario expreso al encubierto? Sostiene Searle que el aspecto indirecto de los actos de habla de este tipo puede ser explicado mediante un modelo que comprenda a) la teoría de los actos de habla; b) los principios generales de conversación cooperativa, en el sentido de Grice; c) la información de trans-fondo contextual común tanto para el locutor como para el oyente; y d) la capacidad intelectual para hacer inferencias por parte del oyente.

Searle admite entonces la tesis de las implicaciones conversacionales de Grice. Pero hemos visto, con Recanati, que tales implicaciones sólo aclaran los sobreentendidos. En el caso de la ironía, por ejemplo, es difícil pensar cómo se podría sacar alguna implicación del tipo señalado por Grice puesto que allí, como en la metáfora, quien habla viola a propósito al menos una de las reglas: la de modalidad. Searle introduce entonces el concepto “información de trans-fondo contextual” para mostrar que tal información es la clave para que el oyente pueda sacar la implicación.

En la pregunta con demanda implícita “¿Puede Ud. pasarme la sal?”, tanto el locutor como el oyente reconocen que la pregunta no constituye el objeto central del enunciado, y el oyente tendrá que inferir que se le demanda pasar la sal. ¿Cuáles son pues las reglas que rigen esta enunciación y cuál la estructura de la inferencia?

A diferencia del directivo directo (orden) en el que la regla de contenido proposicional sólo especifica que algo se predica de algo, en el directivo indirecto la regla especifica que se afirma o se pregunta si la condición según la cual se da cumplimiento al contenido proposicional es satisfecha. En “¿Puede Ud. pasarme la sal?”, se pregunta por el acto futuro del oyente que es la condición de satisfacción de lo que se predica indirectamente de él. Así mismo, si la regla preparatoria del directivo directo especifica las condiciones que hacen posible el cumplimiento del contenido proposicional, la del directivo in-

(13) Para comprender mejor esta diferencia entre “dejar entender” y “dar a entender”, basta con imaginar la conversación subsiguiente a la enunciación del hablante. El oyente puede replicar: “¿Quiere Ud. decir que en la próxima estación hay gasolina?”. La respuesta usual a esta réplica es: “No lo sé, así lo creo”. En cambio, a la réplica del oyente: “¿Quiere Ud. decir que la próxima estación está en servicio?”, la respuesta usual es: “Sí, está en servicio”. Sin embargo, se mantiene la dificultad en establecer si el locutor tiene o no la intención de dar a entender o dejar entender, si no hay conversación subsiguiente.

directo especifica que se pregunta o afirma si tales condiciones están satisfechas. En nuestro ejemplo se pregunta si la capacidad del oyente de pasar la sal es una condición satisfecha. Respecto de la regla de sinceridad, en el directivo indirecto la regla especifica que se afirma que la condición de sinceridad (la intención del hablante) está satisfecha, pero no está especificando que se pregunta si está satisfecha. En “¿Puede Ud. pasarme la sal?”, el locutor no pregunta cuál es su intención al proferir el enunciado, el locutor afirma su intención de que el oyente realice la acción de pasarle la sal; pero su intención queda traslapada al preguntar por la capacidad del oyente de pasar la sal. Finalmente, la regla esencial del directivo indirecto especifica que se afirma o se demanda si hay buenas razones para realizar la acción exigida. En nuestro ejemplo el locutor pregunta por la capacidad del oyente que, de acuerdo con la regla preparatoria, constituye una buena razón para realizar la acción puesto que es una condición satisfecha.

Dadas estas reglas, y suponiéndolas conocidas por el locutor y el oyente, el centro de la articulación de la inferencia consiste en que el oyente debe tener el modo de saber que la enunciación no es una pregunta por sus capacidades para realizar el acto. Este conocimiento lo posee el oyente al relacionar los principios de conversación con la información de transfondo contextual. Con esta información de contexto el oyente dispone de un elemento esencial para encontrar el propósito ilocucionario encubierto. El oyente, con esta información, sabe que cuando se le pregunta “¿Puede usted pasarme la sal?” , no se está preguntando por la capacidad de hacerlo. La situación en que se encuentran quien habla y quien escucha, digamos en un comedor, constituye una información decisiva para orientar el sentido en que se ha de interpretar la oración.

En el fondo de una tal interpretación subyace una inferencia del siguiente tipo. Cuando un hablante H le hace la pregunta “¿Puede usted pasarme la sal?”, él pone al oyente ante el interrogante de saber si tiene la posibilidad de pasarle la sal. Hasta aquí sólo tenemos un hecho de conversación: la pregunta. Pero, ¿se pregunta en efecto por la posibilidad de pasar la sal? Las personas están sentadas a la mesa en disposición de cenar, luego el contexto en el que se formula la pregunta no indica un interés teórico sobre la capacidad de pasar la sal. No hay nada que haga dudar sobre la capacidad de pasar la sal. Además, quien hace la pregunta ya sabe la respuesta: “sí”. Luego, suponiendo que los interlocutores cooperan en la conversación y que el enunciado tiene un objetivo y un propósito, y admitiendo que la enunciación no es con toda seguridad una pregunta, entonces la expresión debe tener un propósito ilocucionario diferente.

La segunda parte de la inferencia procede así: Según la teoría de los actos de habla una de las condiciones preparatorias de todo acto directivo es que el oyente tiene la posibilidad de cumplir el acto predicado en las condiciones del contenido proposicional. Luego, una respuesta afirmativa a la pregunta que hace el locutor implicaría que la condición preparatoria a su demanda de pasar la sal es satisfecha. Y según la información contextual hay una alusión para que se satisfaga una de las condiciones preparatorias de una demanda: la de la obediencia. Por consiguiente, el locutor demanda que se le pase la sal, suponiendo que no hay otro posible propósito ilocucionario.

En conclusión, de acuerdo con Searle la intención de significar es el uso que hace el hablante de las oraciones para expresar en ellas un significado que puede coincidir o no con el significado literal. Pero para la determinación de tal coincidencia entra en juego no sólo la intención de quien habla sino también el contexto en el que se habla. La información de transfondo contextual es, en suma, la que permite evaluar si la expresión significa lo que el locutor quiere que signifique y es, también, lo que permite inferir aquello que el locutor quiere significar cuando el significado literal difiere de lo que él quiere decir.