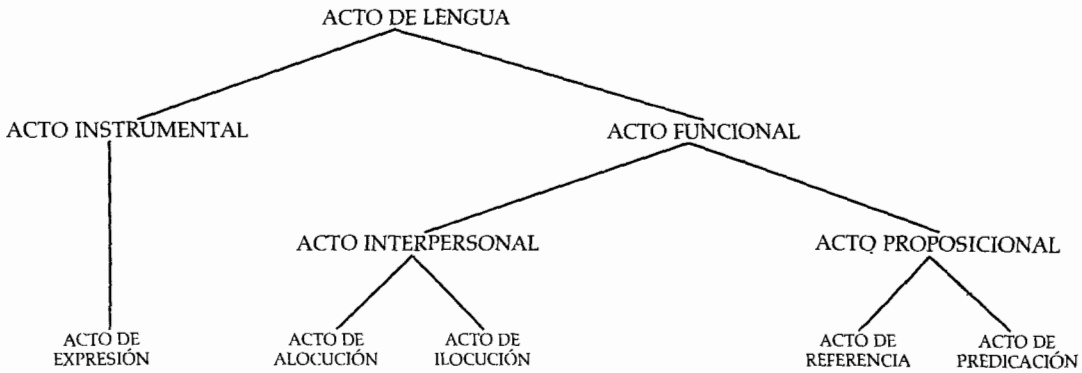
LOS ASPECTOS ALOCUTIVOS DE LA ORACIÓN ESPAÑOLA: UNA CONTRIBUCIÓN A LA PRAGMÁTICA LINGÜÍSTICA

HENK HAVERKATE

Gráfica I



En la gráfica I se muestra que el acto de lengua se compone de dos subactos principales: el acto instrumental y el acto funcional.

Los instrumentos característicos del primero son los órganos articulatorios y las manos, según se trate de lenguaje hablado o lenguaje escrito, respectivamente.

El acto funcional refleja la conducta intencional del hablante. Se bifurca en el acto interpersonal y el acto proposicional. Este se subdivide en el acto de referencia y el acto de predicación, aquél en el acto de alocución y el acto de ilocución.

El análisis del acto de lengua así concebido es tradicional en el sentido de que no enfoca sino el papel que desempeña el hablante en el proceso comunicativo. Si se quiere llegar a una descripción exhaustiva de este proceso, sin embargo, hace falta concentrar la atención también en el papel del oyente.

Gráfica II

1.	(a)	acto de expresión	→	(b)	acto de percepción
2.	(a)	acto de referencia	→	(b)	acto de identificación
3.	(a)	acto de predicación	→	(b)	acto de comprensión
4.	(a)	acto de ilocución	→	(b)	acto de interpretación
5.	(a)	acto de alocución	→	(b)	acto de aceptación

El modelo representado por la gráfica II ofrece la oportunidad de analizar íntegramente la interacción lingüística, porque está basado en la tesis de que a cada subacto del hablante corresponde otro del oyente.

De lo anterior se desprende que el acto comunicativo sólo surte efecto cuando el oyente reacciona apropiadamente ante cada uno de los subactos efectuados por el hablante.

Así es necesario que el acto de expresión provoque el acto de percepción correspondiente. Es decir, los signos lingüísticos tienen que ser producidos de tal forma que puedan ser percibidos inequívocamente.

Mediante el acto de referencia el hablante intenta conseguir que el oyente identifique correctamente los objetos de

la realidad extralingüística a que se refiere.

El acto de predicación consiste en asignar propiedades a argumentos o en enlazar argumentos entre sí, según la oración contenga un verbo intransitivo o transitivo, respectivamente. El lograrse el acto de comprensión depende, por lo tanto, de si el oyente conoce los conceptos referidos por el hablante y comprende las relaciones sintácticas que los unen.

El acto de ilocución tiene por objeto influir o controlar la conducta del oyente. Determina la función social del acto de lengua en el proceso comunicativo.

En lo que respecta al papel desempeñado por el oyente, puede decirse que se interpretan con facilidad las locuciones directas, como, por ejemplo, la aserción *Te digo que no está en casa*, la pregunta *¿Qué hora es?* y el mandato *¡Vete a casa!*

Pero si se trata de uno de los llamados actos de lengua indirectos, el acto de interpretación puede ser más difícil, porque en tales casos la estructura sintáctica es compatible con varias funciones ilocutivas. Así, por ejemplo, *Hace un frío tremendo fuera* puede ser una aserción sin más ni más, pero también puede expresar una orden como *¡Quédate en casa!*, o un consejo como *No olvides ponerte el abrigo*. La correcta interpretación de los actos de lengua indirectos depende principalmente de los conocimientos que tiene el oyente respecto al contexto y a la situación comunicativa.

El último subacto que queda por discutir es el alocutivo, que constituye el tema central de la presente ponencia.

La alocución es un concepto nuevo que introduzco para hacer posible el análisis del patrón interaccional tal como se manifiesta en la estructura lingüística de la locución. Los ejemplos mencionados en el resumen, *¿Quiere Vd. pasarme el cenicero?* y *¡Páseme el cenicero!* no difieren por su fuerza ilocutiva, que es impositiva en los dos casos, sino por su función alocutiva. Es ésta la que hace que *¿Quiere Vd. pasarme el cenicero?* tenga valor de petición, y *¡Páseme el cenicero!*, valor de mandato. Así es que por alocución entiendo la selección que hace el hablante de aquellas estructuras sintáctico-semánticas que cree que sirven óptimamente para conseguir que el oyente acepte el acto ilocutivo y reaccione de manera positiva ante el mismo. Los actos alocutivos, por lo tanto, determinan la estrategia de la interacción verbal.

Según la función ilocutiva de la locución, esta estrategia va dirigida a objetivos diversos. Así, por ejemplo, al hacer una aserción el hablante selecciona la expresión lingüística más apropiada para convencer al oyente de la verdad de lo que describe la proposición. Si hace una pregunta, la selección tiene por objeto conseguir que el oyente suministre la información deseada y en el caso de hacer una petición o un mandato, el hablante intenta persuadir al oyente que efectúe la acción especificada por la proposición.

Clasificación de los medios alocutivos

Hay que distinguir dos clases de medios alocutivos: (1) los generales y (2) los específicos. Los primeros no están condicionados por ninguna función ilocutiva en particular. Los específicos, en cambio, son inherentes a una función o conjunto de funciones ilocutivas determinadas.

Los medios alocutivos generales

Los medios alocutivos generales se manifiestan lingüísticamente tanto por la estructura prosódica como por la estructura léxico-sintáctica de la oración. En lo que se refiere al nivel prosódico podemos pensar, por ejemplo, en la entonación enfática que caracteriza un mandato autoritario o una orden militar.

En el nivel léxico operan tres categorías: (1) pronombres que expresan referencia de segunda persona; (2) vocativos; (3) interjecciones.

Pronombres de segunda persona

En cuanto al pronombre de segunda persona es bien sabido que el hablante del español peninsular tiene que hacer una selección obligatoria entre los pronombres *tú* y *Vd.*, que son variantes combinatorias de una oposición binaria. Esta oposición no es de tipo semántico, sino pragmático, porque radica en la relación social de los interlocutores. Así es que el hablante que quiera lograr el efecto máximo de su acto ilocutivo evitará violar esa relación poniendo cuidado en escoger el pronombre apropiado. La selección que hace, pues, constituye un acto alocutivo.

Vocativos e interjecciones

Pasando ahora a la función alocutiva del vocativo y de la interjección vemos que el hablante puede recurrir a ambas categorías para llamar explícitamente la atención del oyente sobre lo que va a decir. Fíjense, por ejemplo, en la equivalencia alocutiva de *¡Juana, ven aquí!* y *¡Eh, ven aquí!* o también en la combinación *¡Eh, Juana, ven aquí!*

Además, el vocativo desempeña dos funciones idiosincráticas. Por una parte, representa tratamientos macro-sociales o institucionales, como *Ilustrísimo Señor, Señor Alcalde*, así como tratamientos micro-sociales como *papá, abuela*. Por otra parte, el vocativo tiene la función alocutiva de expresar la actitud emocional del hablante frente al oyente. En una locución como *No te preocupes, Chelo*, el vocativo *Chelo* refleja la simpatía que siente el locutor por la persona a quien se dirige.

La interjección se caracteriza también por dos funciones específicas en el nivel alocutivo. La primera es la que orienta la locución hacia el hablante. Es típica de exclamaciones que expresan la emoción o los sentimientos del hablante con respecto a la situación comunicativa. Esto se puede ver por los ejemplos siguientes:

¡Anda, el gato se ha escapado!
¡Dios mío, qué calor!

En el primer caso la interjección *anda* denota el desengaño o la sorpresa del hablante al descubrir la desaparición del gato. En el otro ejemplo *Dios mío* refleja la sensación desagradable que experimenta a causa de las condiciones meteorológicas.

La segunda subclase de interjecciones orienta la locución hacia el oyente. Se emplea en locuciones que representan actos de lengua directivos, es decir, actos por los que el hablante trata de influir en la conducta activa del interlocutor. Así, por ejemplo, en *¡Venga, deja eso!* y *¡Vamos, no seas niño!* las interjecciones contribuyen a poner de relieve el control que el hablante quiere ejercer sobre los actos del

Centro Virtual Cervantes

oyente.

Los medios alocutivos específicos

Quiero discutir ahora los medios alocutivos específicos. En el contexto de la presente ponencia me ceñiré a analizar la estructura alocutiva de las locuciones impositivas. Por locuciones impositivas entiendo aquella categoría de locuciones de las que se vale el hablante con el objeto de lograr del oyente que efectúe la acción directa o indirectamente indicada por la proposición. Las categorías impositivas básicas son el ruego y el mandato. Su distribución en el proceso comunicativo depende esencialmente de la relación social entre los interlocutores. Si su relación es solidaria, la manifestación lingüística del acto impositivo es el ruego. En el caso de que el hablante ejerza poder o autoridad, puede recurrir a la categoría del mandato. No obstante, en la mayoría de los casos preferirá emplear el ruego por razones estratégicas. Es decir, disimulando su poder o autoridad se dirige al oyente como si su relación fuese de índole solidaria, lo cual no dejará de influir positivamente en la reacción del último. Esto tiene por consecuencia que el mandato sea característico de situaciones comunicativas en las que el oyente no accede al ruego a pesar de que el poder o la autoridad del hablante le obliga a hacerlo.

No es raro que en tales casos se produzca una secuencia de actos de lengua que empieza por un ruego seguido de uno o más mandatos. Los mandatos contendrán elementos alocutivos cada vez más reforzadores, como entonación enfática, expresiones performativas y referencia a sanciones. He aquí un ejemplo de una secuencia graduada de actos de lengua impositivos:

Carlos, ¿quieres recoger tus libros?
¡Carlos, recoge tus libros!
Te digo que recojas tus libros.
Si no recoges tus libros ahora mismo, te pego.

Desde el punto de vista estructural, por fin, podemos concluir que el ruego representa el miembro no marcado, y que el mandato es el miembro marcado de la oposición binaria que constituyen.

Tipología de las reglas ilocutivas

Finalmente, quiero tratar de explicar las distintas manifestaciones alocutivas de la locución impositiva. El modelo que propongo para el análisis correspondiente está basado en la tipología de las reglas que condicionan el comportamiento ilocutivo.

Siguiendo a John Searle distingo cinco clases de reglas: la regla del contenido proposicional, la regla esencial, la regla de sinceridad y las reglas preparatorias. La aplicación de estas reglas a la locución impositiva produce los resultados siguientes.

La regla del contenido proposicional

La regla del contenido proposicional especifica un acto futuro del oyente. La estructura de la proposición, por consiguiente, queda restringida por tres factores: (1) referencia pronominal a la segunda persona; (2) punto de referencia futuro con respecto al momento de proferirse la locución; (3) predicado representado por un verbo de acción o control.

La regla esencial

La regla esencial determina que el ruego y el mandato cuenten como intento de parte del hablante de lograr que el oyente realice la acción expresada por la proposición. Este intento puede ser indicado por unidades léxicas, como *tener que, hacer falta, ser necesario* o por paradigmas verbales como el imperativo y el infinitivo precedido o no por la preposición *a*.

La regla de sinceridad

En tercer lugar tenemos la regla de sinceridad, que está basada en la presuposición de que el hablante quiere en efecto que su interlocutor haga lo que le pide o manda. Esta presuposición puede adoptar una forma concreta mediante construcciones léxicas como *quisiera que, haga el favor de* y *tenga a bien*.

Las reglas preparatorias

Por fin hay tres reglas preparatorias, que son todas presuposicionales. Esto es, el hablante que dirige un ruego o un mandato a su interlocutor parte en primer lugar de la presuposición de que éste es capaz de realizar la acción deseada, en segundo lugar, que está dispuesto a realizarla, y en último lugar, que no realizará la acción si él, o sea el hablante, no se lo pide o manda explícitamente. La manifestación formal de estas presuposiciones se efectúa característicamente por oraciones interrogativas. Véanse algunos ejemplos revelantes. Por *¿Puede Vd. abrirme la puerta?* el hablante se informa sobre la capacidad requerida del oyente, por *¿Quiere Vd. abrirme la puerta?* pregunta si está dispuesto a colaborar con él, y por *¿Me abre Vd. la puerta?* da a entender que le parece inverosímil que el oyente abra la puerta sin su petición explícita.

Conclusiones

Para concluir quiero pasar brevemente revista a las tesis principales desarrolladas en esta ponencia. Hemos visto que la descripción exhaustiva del acto comunicativo requiere no sólo una clasificación de los subactos realizados por el hablante, sino también un análisis comparativo de estos subactos y las consiguientes reacciones del oyente.

Para llegar a una mejor comprensión de la estrategia comunicativa hemos introducido el concepto de alocución. A este propósito hemos distinguido entre medios alocutivos generales y específicos. La primera categoría queda determinada por la selección del pronombre de la segunda persona y el empleo del vocativo y de la interjección. Los medios específicos los hemos tratado en relación con los principales actos de lengua impositivos, o sea, el ruego y el mandato.

Finalmente, hemos mostrado que las construcciones alocutivas específicas son realizaciones lingüísticas de las reglas que condicionan el comportamiento ilocutivo del hablante.

Universiteit van Amsterdam

Centro Virtual Cervantes