

## **CÓMO CONSEGUIR QUE LA GENTE OBEDEZCA TUS PALABRAS: UN ANÁLISIS COGNOSCITIVO DE LAS ÓRDENES EN ESPAÑOL**

LORENA PÉREZ HERNÁNDEZ  
*Universidad de La Rioja*

### INTRODUCCIÓN

Desde que Austin (1962) abrió la caja de pandora de los actos de habla y llevó al mundo de la conciencia el hecho de que un buen número de acciones humanas se realizan por medio de las palabras, muchas son las teorías que se han formulado acerca de la naturaleza del componente ilocutivo del lenguaje. El desarrollo inicial de las propuestas de Austin, llevado a cabo por su discípulo Searle (1969), obviaba uno de los aspectos más problemáticos y, al mismo tiempo, más relevantes para el estudio de la ilocución: los actos de habla indirectos. Poco tiempo después, a partir de mediados de los años setenta, la mayor parte de las publicaciones sobre actos de habla estaban ya dedicadas a ofrecer una explicación de este fenómeno (Green, 1975; Gordon y Lakoff, 1975; Searle, 1975; Morgan, 1978; Bach y Harnish, 1979). Durante las dos últimas décadas, el estudio de la ilocución, en general, y de los actos de habla indirectos, en particular, ha dado lugar a un sinnúmero de publicaciones que, o bien desarrollan modelos anteriores (como la propuesta de Recanati (1987) basada en las teorías inferenciales de Bach y Harnish (1979)—, o bien intentan una nueva aproximación al campo de los actos de habla (por ejemplo las propuestas conversacionales como la de Geis (1995)).

Sin embargo, la mayoría de las propuestas sobre el componente ilocutivo del lenguaje realizadas hasta la fecha tienen como denominador común la falta de un enfoque cognoscitivo<sup>1</sup> de su objeto de estudio. Aspectos importantes de la cognición humana

---

1. Téngase en cuenta que el adjetivo 'cognoscitivo' no se utiliza en este artículo en el sentido amplio de 'aquello referente a la mente'. Por el contrario, el sentido, más específico, en el que utilizamos el adjetivo 'cognoscitivo' hace referencia a los descubrimientos sobre la naturaleza de los procesos de la conceptualización humana llevados a cabo por psicólogos, antropólogos, filósofos y lingüistas cognoscitivos como Rosch (1977, 1978), Berlin y Kay (1969), Johnson (1987), Lakoff (1987), etc.

como la categorización prototípica de las entidades que conforman el mundo en términos de elementos centrales y más o menos periféricos, o mecanismos cognoscitivos como los esquemas de imagen, las metáforas, las metonimias, los modelos cognoscitivos idealizados o esquemas, etc., cuya función en los procesos de conceptualización de la realidad ha sido empíricamente demostrada por los estudios llevados a cabo en el campo de la psicología cognoscitiva, no se han tenido en cuenta en los análisis tradicionales de la ilocución. A pesar de que las teorías de Searle (1969, 1975, 1979), Bach y Harnish (1979), etc., eran contemporáneas o incluso posteriores a los estudios de psicología y antropología cognoscitiva de Rosch (1977, 1978) y Berlin y Kay (1969), en los que aspectos como los efectos de prototipicidad de algunas categorías (como los términos básicos de color) habían quedado demostrados, ninguno de los citados autores prestaron atención a la aplicabilidad de estos descubrimientos al campo de la ilocución. Este hecho explica gran parte de las deficiencias e incorrecciones que muestran las propuestas clásicas sobre actos de habla, incluso desde un punto de vista intrínseco a las mismas. A modo de ejemplo, la definición de Searle (1979) de los actos directivos, como aquellos cuya intención es conseguir que el oyente realice una acción, deja fuera de la citada categoría ciertos tipos de actos de habla directivos periféricos. Su definición está basada en un modelo clásico de categorización que adscribe entidades a determinadas categorías según aquellas satisfagan o no el total de una serie de condiciones necesarias y suficientes. Al no concebir la existencia de diferentes grados de pertenencia a una categoría y de los consiguientes efectos de prototipicidad, la categoría de directivos de Searle, si su definición se aplica estrictamente, se reduciría a un par de actos de habla como las órdenes, las peticiones y sus subtipos (como los ruegos). Otros actos de habla, que comparten con los anteriores cierto carácter directivo (consejos, amenazas, prohibiciones, etc.) quedarían fuera de la citada categoría puesto que o no cumplen la condición que la define (la intención de las prohibiciones es conseguir que el oyente no realice una acción), o son híbridos que, junto a cierto carácter directivo, incluyen características propias de otros actos de habla (por ejemplo los consejos poseen una naturaleza mixta asertiva-directiva).

La carencia de estudios cognoscitivos sistemáticos de la ilocución y la constatación de que la falta de este tipo de enfoque es en gran medida responsable de las insuficiencias que caracterizan las propuestas sobre los actos de habla de las teorías tradicionales antes citadas son las principales razones que han motivado este artículo. Nuestro objetivo no es otro que el de demostrar cómo un análisis del acto de habla de ordenar llevado a cabo de acuerdo con los postulados básicos de la lingüística cognoscitiva nos permitirá no sólo evitar los problemas que han debilitado las conclusiones de aquellas teorías, sino al mismo tiempo ofrecer una visión del fenómeno ilocutivo más acorde con el conocimiento actual sobre la naturaleza de los mecanismos mentales implicados en la conceptualización del mundo y en la producción e interpretación del lenguaje. Intentaremos llevar a cabo nuestro objetivo en tres estadios diferentes. En primer lugar, dedicaremos nuestra atención a la descripción de los problemas de las teorías tradicionales de actos de habla cuyo origen se encuentra en la falta de una perspectiva cognoscitiva de

las mismas. En segundo lugar, introduciremos nuestra propuesta de análisis cognoscitivo de actos de habla indirectos basada en el trabajo de Ruiz de Mendoza (1993, 1994). Finalmente, dedicaremos la sección más extensa de este artículo al análisis del acto de habla de ordenar, según las directrices marcadas en el apartado número dos.

## 1. PROBLEMAS DE LAS TEORÍAS TRADICIONALES DE LA ILOCUCIÓN

Como paso previo y necesario a la propuesta de análisis cognoscitivo de las órdenes que pretendemos realizar en este artículo, el presente apartado pretende mostrar algunas de las insuficiencias de las teorías tradicionales sobre actos de habla cuyo origen se encuentre en la falta de una aproximación a su objeto de estudio desde una perspectiva consistente con los descubrimientos de la lingüística y la ciencia cognoscitiva.

Ya en la introducción hemos hecho notar brevemente una de estas carencias: las taxonomías ilocutivas clásicas (Searle, 1979; Bach y Harnish, 1979), ignoran aspectos empíricamente constatados sobre la existencia de efectos de prototipicidad en los procesos de categorización. Más concretamente, las clasificaciones tradicionales de actos de habla están basadas en la teoría clásica de categorización cuyos orígenes se remontan a Aristóteles y que puede considerarse como uno de los pilares básicos de un paradigma filosófico radicalmente opuesto a la escuela cognoscitiva y bautizado por ésta como 'objetivismo' (véanse Lakoff, 1987 y Johnson, 1987). Según el modelo de categorización clásico, la adscripción de una entidad a una categoría concreta viene determinada por la satisfacción de una serie de condiciones necesarias y suficientes en su totalidad. Como resultado, todos los miembros de una categoría poseen, sin excepción, el mismo grado de pertenencia a la misma. Este modelo de categorización ha sido progresivamente invalidado por los resultados obtenidos en los campos de la psicología experimental y la antropología cognoscitiva. Rosch (1977, 1978) y Berlin y Kay (1969), entre otros especialistas, han demostrado que no todas las entidades que pueden instanciar un concepto son buenos ejemplos de éste en igual medida. Algunas reúnen todos los atributos que caracterizan a dicho concepto y, por lo tanto, representan prototipos o casos claros e inequívocos del mismo. Otras, en cambio, sólo poseen algunos de los atributos definitorios o todos ellos pero en un menor grado, por lo que constituyen instancias más periféricas de ese concepto. La mayoría de los teóricos de la ilocución, aun siendo conscientes de estos avances en el terreno de las teorías sobre la mente y sus mecanismos de categorización, siguieron desarrollando sus propuestas al amparo de la tradición objetivista tan firmemente arraigada en todos los campos de la investigación, incluido el del estudio del lenguaje. En su obra de 1969, Searle reconoce tácitamente la existencia de miembros periféricos en las categorías de actos de habla y, sin embargo, centra su estudio exclusivamente en los casos prototípicos: "En el caso presente, nuestro análisis se dirigirá al centro del concepto de prometer. Ignoro las promesas marginales, los casos límite y las promesas parcialmente defectuosas". (Searle 1969: 56-57. Traducción de Luis Valdés Villanueva (1980))

Si bien como método de trabajo estaría plenamente justificado comenzar el análisis de los actos de habla atendiendo a sus miembros más centrales, esto no excluye, sin embargo, la necesidad de tener en cuenta finalmente aquellos miembros más periféricos, puesto que, en caso contrario, dicho análisis sería de todo punto incompleto. El estudio de la naturaleza prototípica de las categorías ilocutivas no sólo ha de perseguirse como un fin en sí mismo, ya que una descripción que obviase este aspecto de la ilocución no sería exhaustiva, sino que además ha de entenderse como una necesidad de primer orden si se quiere llegar a descubrir la esencia de los procesos mentales que subyacen a la producción e interpretación de los actos de habla. Como Rosch (1978) correctamente observó en su teoría de los prototipos, los efectos de prototipicidad de las categorías no constituyen en sí mismos una teoría de la representación mental. Es decir, tales efectos no son sino un mero producto residual de las verdaderas estructuras y mecanismos implicados en la organización de nuestro conocimiento sobre el mundo. Si ignoramos los primeros, como ocurre en las teorías clásicas de la ilocución, difícilmente podremos llegar a descubrir los segundos. Un intento ya clásico de formulación de una teoría de la representación mental del conocimiento es el propuesto por Lakoff (1987: cap. 4-6). Este autor identifica cuatro posibles orígenes de los efectos de prototipicidad observados por Rosch (1978), según la naturaleza de los principios estructurales implicados: modelos cognoscitivos metafóricos, metonímicos, proposicionales y de esquema de imagen. Un estudio completo del fenómeno ilocutivo debería analizar la relevancia de cada uno de estos modelos cognoscitivos en la producción y comprensión de los actos de habla. Sin embargo, hasta la fecha, ningún estudio sistemático de estas características ha sido llevado a la práctica.<sup>2</sup>

Otra consecuencia negativa de aquellas categorizaciones ilocutivas que no tienen en cuenta la teoría de los prototipos reside en la imposibilidad de construir una taxonomía realista de actos de habla. Como comentamos en la introducción, si la definición de actos de habla directivos propuesta por Searle (1979) se aplicase en sentido estricto, sólo unos pocos de los tipos ilocutivos que ese autor adscribe a la citada categoría podrían realmente formar parte de ella. La mayor contradicción de Searle (1979), sin embargo, reside en llevar a cabo una clasificación de actos de habla según los postulados del paradigma objetivista para finalmente incluir dentro de cada categoría casos periféricos junto a aquellos

---

2. En Pérez (1996), realizamos un primer intento de análisis de actos de habla, concretamente del subtipo directivo de las peticiones, en el que tratamos de mostrar la interacción de modelos cognoscitivos proposicionales, metafóricos, metonímicos y de esquemas de imagen en la producción e interpretación del citado acto de habla. La utilización de una expresión como *¿Me podrías pasar la sal?* para realizar una petición indirecta se puede explicar, según el citado análisis, como una proyección metafórica de determinados aspectos (metonimia) del esquema de imagen de fuerza al dominio de las peticiones. Algunas de las conclusiones a las que llegamos en el citado artículo son fácilmente extensibles a otros subtipos de actos de habla directivos (como la proyección metafórica de la totalidad o de parte del esquema de fuerza). Sin embargo, la comprensión de cada acto de habla dependerá también, en parte, de las características exclusivas que compongan su modelo cognoscitivo idealizado proposicional en el que se encuentra sistematizado todo el conocimiento que los hablantes poseen sobre ese tipo de ilocución. En este artículo dedicaremos especial atención a la descripción del modelo cognoscitivo proposicional de otro subtipo directivo: las órdenes.

que realmente cumplen todas las condiciones de satisfacción. Así, actos de habla de naturaleza mixta directiva-compromisiva (como las amenazas) se incluyen, a pesar de ello, en el cajón de los actos directivos. En cualquier caso, debe quedar claro que una taxonomía de actos de habla basada en el cumplimiento total de ciertas condiciones necesarias y suficientes es incapaz de dar cuenta de la naturaleza híbrida de ciertos actos de habla como las siguientes categorías propuestas por Bach y Harnish para la clasificación de determinados actos cuya naturaleza no coincidía con ninguna de las categorías de la taxonomía de Searle (1979): expresivos-directivos (los actos de excusarse o de pedir perdón), los asertivos-compromisivos (jurar, rendirse), o los asertivos-directivos (aconsejar, advertir). El tratamiento de los actos de habla como categorías prototípicas que incluyen miembros centrales junto a otros menos característicos permitiría dar cuenta de la existencia de actos de habla mixtos sin necesidad de crear nuevas categorías para cada uno de ellos. Una teoría de la ilocución basada en la teoría de los prototipos tendría en cuenta que la pertenencia de un acto de habla a una determinada categoría es una cuestión de grado. En este contexto, la existencia de ilocuciones que, por poseer atributos propios de diferentes actos de habla, difuminan la distinción entre dos categorías ilocutivas sería considerado como algo normal y no como una excepción a la que hay que buscar una explicación a toda costa, aunque ésta suponga la creación de nuevas categorías que complican la taxonomía y disminuyen su valor descriptivo.

Como puede deducirse de lo ya apuntado, el concepto de GRADACIÓN es importante para cualquier tipo de estudio cognoscitivo, incluido el del componente ilocutivo del lenguaje. Por ello dedicaremos el resto de esta sección a la descripción de los problemas que la ausencia de este concepto en el paradigma objetivista ha supuesto para las teorías tradicionales de la ilocución que se engloban dentro del mismo.

El concepto de gradación se aplica, dentro de la lingüística cognoscitiva, tanto a los atributos de los miembros de una categoría, como a los conceptos o las categorías en sí. A diferencia de los rasgos binarios (todo o nada) utilizados en la teoría clásica de la categorización antes descrita, los atributos utilizados en la teoría de los prototipos son de naturaleza escalar o gradual entre dos valores extremos. Los conceptos resultantes, como cabría esperar, no constituyen categorías bien definidas sino más bien opciones graduales. El ejemplo clásico de los colores nos sirve para ejemplificar esta idea. Así, los colores negro y blanco, lejos de representar opciones bien diferenciadas, constituyen una escala en la que existe un número casi ilimitado de tonalidades intermedias. La noción de gradación o escala gradual entre dos conceptos no se tiene en cuenta dentro del paradigma objetivista. Consecuentemente, las teorías tradicionales de actos de habla carecen de este concepto, lo que influye negativamente en su descripción del fenómeno ilocutivo en el sentido que vamos a explicar con detalle seguidamente.

Asumiendo el riesgo que conlleva todo intento de simplificación, se podría afirmar que la carencia de una visión escalar de ciertos aspectos implicados en la comunicación (codificación, inferencia) ha sido la causa de que el panorama de las teorías de actos de habla indirectos haya estado, desde sus orígenes a mediados de los setenta, dividido en

dos grandes tendencias que denominaremos ‘convencionalista’ e ‘inferencial’, respectivamente. Las teorías convencionalistas de la ilocución, que tienen como principal exponente a Searle (1969, 1979), mantienen la existencia de ciertos elementos lingüísticos que funcionan como indicadores de la fuerza ilocutiva de la expresión de la que forman parte, siempre que su utilización se lleve a cabo según una serie de reglas de naturaleza convencional (reglas constitutivas). Por el contrario, las teorías inferencialistas (como las de Bach y Harnish, 1979) rechazan toda convención en los procesos de producción e interpretación de los actos de habla, intentando su explicación a partir de esquemas puramente inferenciales. Esta dicotomía entre una visión exclusivamente convencional y otra puramente inferencial del lenguaje, como veremos más abajo, carece de sentido. Ninguna de las teorías mencionadas es capaz de dar cuenta del fenómeno ilocutivo en su totalidad al excluir de su explicación uno de estos dos aspectos. No es sorprendente, por lo tanto, que ambos autores se vean obligados a completar sus teorías en fases posteriores. Así, Searle (1975) propone una segunda teoría, en esta ocasión inferencial, con la que trata de dar cuenta de aquellos actos de habla cuya realización no depende del uso de un determinado elemento lingüístico o expresión. Por su parte, Bach y Harnish (1979) dedican uno de los últimos capítulos de su libro a lo que ellos denominan ‘procesos de estandarización’ (*standardization processes*), y cuyo fin es explicar los casos de actos de habla convencionales. Las soluciones adoptadas para superar dicha dicotomía no son en absoluto satisfactorias. En el caso de Searle, por ejemplo, nos encontramos finalmente con una única teoría tanto para los casos de actos de habla puramente inferenciales, como para aquellos en los que media algún tipo de convención lingüística. Tal explicación no refleja el hecho de que en el segundo tipo de ilocuciones el costo de procesamiento tanto en su producción como en su interpretación es mucho menor. Como apunta Ruiz de Mendoza (1993, 1994), esta dicotomía tan poco productiva entre las teorías convencionales e inferenciales del fenómeno ilocutivo puede evitarse si partimos de una concepción de la comunicación más consistente con los postulados cognitivistas:

[...], cuando hablamos de codificación, convención e inferencia no nos referimos a tres opciones bien diferenciadas sino más bien graduales y, por otra parte, no mutuamente excluyentes en lo que atañe a la relación entre las dos primeras y la tercera. De hecho, el uso de una fórmula convencional puede, en determinadas circunstancias, llevarnos a significados muy distintos del literal. (Ruiz de Mendoza, 1994: 156)

Esta visión escalar y no excluyente de los instrumentos que nos ofrece el lenguaje para comunicar nos permite superar la dicotomía antes descrita entre las teorías convencionalistas e inferencialistas de la ilocución. Según cuál sea la intención del hablante y teniendo en cuenta una serie de factores contextuales e interaccionales, la realización de un acto de habla se llevará a cabo mediante mecanismos más o menos dependientes de la codificación o la inferencia. Por ejemplo, si pretendemos realizar una orden clara e

inequívoca, recurriremos a fórmulas codificadas como el uso de oraciones imperativas (por ejemplo, ¡*Cierra la ventana!*). Sin embargo, un mandato de este tipo puede resultar demasiado rudo en determinadas situaciones en las que es necesario un mayor grado de cortesía. Si, por ejemplo, el poder social del oyente es superior al del hablante (como en el caso en que el oyente es el director de una empresa y el hablante su subordinado), sería más apropiado el uso de expresiones cuya interpretación como órdenes depende de procesos inferenciales. El hablante podría pronunciar una frase del tipo *Hace bastante frío en esta habitación* con la esperanza de que su jefe la interpretase como una petición para que cierre la ventana. Puesto que la expresión del hablante es una mera oración declarativa, éste no está explícitamente pidiendo nada y por lo tanto, no corre el riesgo de ofender al oyente a causa del carácter impositivo que todo acto directivo conlleva. Sin embargo, existe la posibilidad de que el oyente decida interpretar la intervención del hablante como una petición y lleve a cabo la acción propuesta. Si esto ocurre, el hablante habrá conseguido su objetivo al tiempo que ha mantenido al mínimo el grado de descortesía de su acto de habla.

Podríamos concluir que, a diferencia de lo que ha sido la tendencia general en las teorías clásicas de la ilocución, un análisis exhaustivo y completo de los actos de habla debería prestar especial atención a varios aspectos relevantes de los procesos de conceptualización (estructuras prototípicas, continuos cognoscitivos, modelos cognoscitivos) tal y como han sido descritos por la lingüística cognoscitiva. En esta sección hemos descrito varias de las deficiencias de las propuestas tradicionales que este tipo de aproximación al estudio de la ilocución podría evitar. En el próximo apartado, presentaremos un modelo de análisis de actos de habla indirectos que tiene en cuenta estas necesidades y es consistente con los postulados de la lingüística cognoscitiva.

## 2. UNA PROPUESTA DE ANÁLISIS COGNOSCITIVO DE LA ILOCUCIÓN: SISTEMATIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO SOBRE ACTOS DE HABLA Y REGLAS DE CONVENCION

La línea que separa los actos de habla codificados de los convencionalizados es extremadamente fina. En ambos casos la labor inferencial a la que está sometido el oyente en la interpretación del acto de habla es mínima. La diferencia entre estos dos tipos de ilocución reside básicamente en que en el caso de los actos convencionalizados su lectura ilocutiva indirecta puede, en contextos marcados, dejar paso a su lectura literal. El famoso ejemplo searleiano *¿Me puedes pasar la sal?* ilustra este fenómeno. Obsérvese que en un contexto no marcado, esta oración sería semiautomáticamente interpretada como una petición. Sin embargo, en un contexto más rebuscado, podría también interpretarse, según su sentido literal, como una pregunta sobre la capacidad física del oyente de pasar la sal (por ejemplo, si el oyente ha sido recientemente operado y tiene su brazo escaloyado). El conjunto de actos de habla codificados es muy reducido. Autores como Dik (1989) reconocen cuatro tipos básicos de ilocuciones codificadas que se corresponden con las cuatro clases de oraciones gramaticalizadas en un gran número de

lenguas: declarativas, interrogativas, exclamativas e imperativas. Ruiz de Mendoza (1993, 1994) ha dedicado parte de su investigación a la construcción de una taxonomía de operadores que recogen el valor ilocutivo codificado de una expresión (por ejemplo, OPERADOR DE MITIGACIÓN DE CORTESÍA que automáticamente transforma otros tipos básicos ilocutivos en peticiones: *Pásame la sal, por favor*). Sin embargo, el número total de ilocuciones codificadas es extremadamente reducido. El sistema lingüístico nos ofrece otras formas de realizar actos de habla (convencionales, inferenciales) que, debido a su naturaleza no codificada, se adaptan mejor a ciertos requisitos interaccionales de los hablantes (como la necesidad de ser cortés). Ruiz de Mendoza (1993, 1994) ha propuesto un modelo de análisis de este tipo de actos de habla no codificados que, dada su relevancia para nuestro análisis del acto de habla de ordenar, pasamos a describir con detalle.

Con respecto a los actos de habla indirectos no basados en ninguna convención o codificación lingüística, la principal originalidad de la propuesta de Ruiz de Mendoza (1993, 1994) consiste en su observación de que, en ningún caso la interpretación de este tipo de ilocuciones depende exclusivamente de mecanismos inferenciales. Por el contrario, este autor considera que existen ciertas convenciones pragmáticas que motivan la interpretación correcta del acto de habla con un costo de procesamiento mucho menor que el que se produciría si su comprensión se realizase de forma puramente inferencial. Los siguientes ejemplos ilustran su propuesta:

1. *¿Me puedes pasar la sal?*
2. *Este cocido necesita algo de sal.*
3. *¡Que cocido más soso!*

Los ejemplos (1)-(3), independientemente de su tipo oracional, pueden utilizarse como peticiones en contextos no marcados. Puesto que ninguna característica de sus formas gramaticales es responsable de sus lecturas como peticiones, Ruiz de Mendoza (1993: 128) concluye que tal lectura viene motivada por la existencia de una convención pragmática como la siguiente:

CONVENCIÓN PRAGMÁTICA

*Si el oyente cree que un determinado estado de cosas no es beneficioso para el hablante, entonces el oyente debe intentar alterar dicho estado de cosas en beneficio del hablante.*

Las oraciones (1)-(3) son simplemente tres formas diferentes de atraer la atención del oyente al hecho de que existe un estado de cosas desfavorable para el hablante. En virtud de esta convención pragmática, cuyo conocimiento es común a todos los miembros de la correspondiente comunidad lingüística, la interpretación de estas oraciones como peticiones sólo supone un pequeño esfuerzo inferencial.

La naturaleza de convenciones pragmáticas como la que acabamos de presentar parece estar a mitad de camino entre la pragmática y la semántica. Por una parte, reco-



gen aspectos importantes de las relaciones entre hablantes y de los procesos de interacción social, por lo que podrían formar parte de nuestro conocimiento pragmático tal y como éste ha sido definido tradicionalmente. Sin embargo, al mismo tiempo, este tipo de conocimiento pragmático no deja de constituir una idealización sobre las formas correctas de comportamiento propias de una comunidad lingüística, y como tal podría considerarse que tal conocimiento, formulado proposicionalmente, constituye un modelo cognoscitivo idealizado. En este caso, como Ruiz de Mendoza (comunicación personal) ha sugerido, este tipo de convenciones pragmáticas pertenecerían al terreno de la semántica o, más concretamente, al de lo que este autor denomina SEMÁNTICA INTERACCIONAL.

Por lo que respecta a la comprensión de los actos de habla convencionalizados, Ruiz de Mendoza (1993,1994) propone la formulación de ciertas reglas de convención que, junto con los modelos cognoscitivos de los correspondientes actos de habla, explicarían su capacidad para motivar, casi de forma automática, una lectura ilocutiva preferida de una determinada expresión. Veamos más detenidamente cuál es la naturaleza de las reglas de convención propuestas por Ruiz de Mendoza (1993, 1994).

De los tres ejemplos de petición arriba citados, el primero (*¡Me puedes pasar la sal!*) es intuitivamente un ejemplo más prototípico de petición que los otros dos. Esto se debe a que este tipo de oraciones ha adquirido un estatus convencional dentro del sistema lingüístico de la lengua inglesa para expresar casi inequívocamente actos de petición. Ruiz de Mendoza (1994) considera que este tipo de convencionalizaciones surgen de procesos regidos por determinadas reglas que con el tiempo podrían dar lugar a gramaticalizaciones. Considérense los siguientes ejemplos:

4. *¿Podrías levantar esa caja?*
5. *¿Podrías levantar una caja?*
6. *¿Eres capaz de levantar esa caja?*

Ruiz de Mendoza (1994) observa que el ejemplo número (4) representa una petición convencionalizada en contextos no marcados. El ejemplo (6), por el contrario, se entiende preferiblemente como una pregunta sobre capacidad, siendo preciso un contexto muy marcado para que sea posible su interpretación como petición. Dado su bajo grado de convencionalización, incluso en dicho contexto, su lectura como petición resultaría extraña e inusual. Finalmente, la oración número (5), si tomamos su segundo argumento como genérico (“cualquier caja”), tendría una lectura preferida como pregunta sobre capacidad en lugar de como petición. De estos ejemplos se deduce que la convencionalización de determinadas preguntas como peticiones no sólo responde al uso de la construcción ‘*poder + v*’, sino que existen también ciertas restricciones sobre los constituyentes de este tipo de construcciones cuya lectura preferida es la de petición. Las reglas de convención propuestas por Ruiz de Mendoza recogen y formalizan este tipo de restricciones. Como ejemplo, véase la siguiente regla de convención para peticiones:

## REGLA DE CONVENCION PARA PETICIONES

*Una pregunta sobre la capacidad del oyente de realizar una determinada acción se puede interpretar preferiblemente como una petición si las siguientes condiciones se cumplen:*

*[Condición 1]: la pregunta tiene la forma 'poder + V'*

*[Condición 2]: el segundo argumento de la predicación principal tiende a ser específico en lugar de genérico.*

Este tipo de reglas de convención, junto con los modelos cognoscitivos de cada acto ilocutivo que recogen convenciones pragmáticas como la descrita arriba, explican el hecho de que algunas expresiones puedan ser interpretadas rápidamente, aun no estando plenamente codificadas en el lenguaje como actos de habla de un determinado tipo. Las reglas de convención, por lo tanto, funcionarían como pequeñas pistas o indicios del tipo de acto de habla que el hablante pretende comunicar. De esta manera se activaría el modelo cognoscitivo del acto de habla al que la regla de convención nos dirige. Finalmente, sería necesario confirmar si dicho acto de habla es compatible con el contexto en el que se produce. Como puede apreciarse, este modelo reduce al mínimo la carga inferencial en el procesamiento de actos de habla indirectos convencionales, con lo que cumple también con el requisito de economía cognoscitiva. La propuesta de Ruiz de Mendoza (1993, 1994) se reduce al subtipo de acto directivo de las peticiones. En la siguiente sección nos proponemos extender este tipo de análisis a otro subtipo directivo: las órdenes.

### 3. LAS ÓRDENES EN ESPAÑOL: MODELO COGNOSCITIVO Y REGLAS DE CONVENCION<sup>3</sup>

Finalmente nos encontramos en posición de llevar a cabo un análisis del acto directivo de ordenar consistente con los descubrimientos y los postulados de la lingüística cognoscitiva y el esquema de interpretación de actos de habla indirectos convencionalizados propuesto por Ruiz de Mendoza (1993, 1994). Nuestro estudio de las órdenes en español consta de dos partes claramente diferenciadas. En primer lugar, dedicaremos un apartado a la descripción del MODELO COGNOSCITIVO IDEALIZADO (MCI) proposicional de

---

3. El término 'orden' se utiliza en este artículo para referirse al acto de habla de ordenar y no al tipo oracional imperativo. Se entiende, por lo tanto, que no existe una relación biunívoca entre modo oracional y categoría ilocutiva. El acto de habla de ordenar se puede realizar lingüísticamente no sólo mediante oraciones imperativas (por ejemplo, *Ten el informe preparado para mañana*), sino también mediante oraciones afirmativas (por ejemplo, *Quiero que tengas el informe preparado para mañana*) o interrogativas (*¿Me puedes acabar el informe para mañana?*). Aunque los dos últimos ejemplos constituyen órdenes menos prototípicas que el primero, mientras contextualmente se cumpla la variable de poder social (como en el caso en que el hablante tiene poder social sobre el oyente), ambas pueden interpretarse perfectamente como órdenes. Del mismo modo, el tipo oracional imperativo puede usarse no sólo para expresar órdenes, sino también para producir otros tipos de actos ilocutivos: peticiones (*Haz tú la comida, por favor*), consejos (*Cómprate el jersey rojo, que te sienta mejor*), ruegos (*como Quédate, quédate, no me dejes...*), buenos deseos (*Sé feliz*), advertencias (*Ten cuidado con la carretera*), etc.

este subtipo de acto directivo. Dicho modelo es común a todo tipo de órdenes, tanto codificadas, como convencionalizadas o inferenciales. En segundo lugar, nos centraremos en el estudio de las órdenes indirectas convencionalizadas, con el objetivo de formular algunas de sus posibles reglas de convención en el idioma castellano.

### 3.1. *El modelo cognoscitivo idealizado proposicional del acto de ordenar*

Ungerer y Schmid (1996) nos han advertido recientemente sobre el carácter inevitablemente incompleto de todo modelo cognoscitivo. Un concepto puede describirse en relación a infinidad de contextos diferentes. Como consecuencia de esto, la descripción de su MCI no puede ser nunca exhaustiva, sino que, por el contrario, será siempre selectiva en mayor o menor grado. Nuestra exploración del MCI de las órdenes está igualmente restringido a la consideración de un número limitado de variables: COSTO-BENEFICIO, OPCIONALIDAD, INDIRECCIÓN, PODER SOCIAL, DISTANCIA SOCIAL y GRADO DE DIRECTIVIDAD del acto.<sup>4</sup> Como veremos seguidamente, los casos prototípicos del acto de ordenar tomarán una serie de valores concretos en las escalas que nos ofrecen cada una de estas variables. Según cada caso concreto de orden se aleje de los valores óptimos para su categoría se irá convirtiendo en un miembro menos prototípico y más periférico de la misma. La descripción del MCI de las órdenes en estos términos nos permitirá al mismo tiempo mostrar la estructura prototípica de esta categoría ilocutiva.<sup>5</sup> Considérese el siguiente ejemplo prototípico de la categoría de ordenar:

7. (La conversación tiene lugar en una oficina.) El director de la empresa se dirige a su subordinado:

Director: *Termina este informe para mañana.*

El análisis de esta orden según las variables propuestas anteriormente revela las siguientes características del MCI del acto de ordenar:

COSTO-BENEFICIO. Los casos centrales de la categoría se caracterizan por suponer un costo para el oyente (y un beneficio para el hablante). Así, en el ejemplo que nos ocupa, el hablante obtendrá un informe (beneficio) gracias al trabajo (costo) de su subordinado.

---

4. La cinco primeras variables están tomadas del estudio de la cortesía verbal de Leech (1983). La última corresponde al estudio de actos directivos de Verschueren (1985), quien también reconoce la importancia de variables como el poder o la distancia social en el estudio de los actos ilocutivos directivos. Téngase en cuenta asimismo, que todas estas variables son de naturaleza escalar y en ningún caso constituyen rasgos binarios como los utilizados en la teoría clásica de la categorización. Su naturaleza gradual es, como cabría esperar, una fuente de efectos de prototipicidad.

5. Como ya hemos apuntado, uno de los posibles orígenes de la estructura prototípica de las órdenes se encuentra en la naturaleza escalar de las variables que conforman su MCI. Otras posibles fuentes de tal estructura se encuentran en la interacción entre los diferentes modelos cognoscitivos metafóricos, metonímicos y de esquema de imagen que están implicados en su procesamiento. No es el objetivo de este artículo adentrarse en este terreno, pero el lector interesado puede dirigirse a un estudio similar sobre las peticiones en Pérez (1996).

**OPCIONALIDAD.** Una orden prototípica no deja prácticamente ninguna libertad al oyente para decidir si desea realizar la acción que se le pide o no. Este bajo grado de opcionalidad se consigue mediante el uso de expresiones breves, directas, sin ningún tipo de mecanismo mitigador que minimice la fuerza del acto de habla y, consecuentemente, aumente el índice de opcionalidad del mismo.

**INDIRECCIÓN.** Como se puede deducir de lo dicho respecto a la opcionalidad de las órdenes, su grado de indirección es mínimo. Los casos claros de órdenes son explícitos y directos. Para evitar toda posibilidad de ambigüedad se deja el menor espacio posible a los mecanismos inferenciales.

**PODER SOCIAL.** Las órdenes prototípicas provienen normalmente de hablantes que poseen cierto grado de autoridad sobre sus oyentes. Dicha autoridad no ha de estar necesariamente sancionada por alguna institución u organismo, sino que puede surgir también de otros factores como, por ejemplo, de la superioridad física del hablante. En el ejemplo que nos ocupa, la autoridad del hablante (director de la compañía) es claramente superior a la del oyente (su subordinado).

**DIRECTIVIDAD.** Puesto que las órdenes generalmente suponen un beneficio para el hablante, su grado de directividad, es decir, el grado en el que el hablante desea que el oyente lleve a cabo la acción propuesta, es muy alto.

**DISTANCIA SOCIAL.** Finalmente, la distancia social entre los hablantes no parece ser un factor importante a la hora de distinguir las órdenes de otras categorías ilocutivas. Otras variables ya mencionadas parecen tener un peso específico superior que, en circunstancias normales, neutraliza la influencia de la distancia social. Sin embargo, si alguna de esas variables más centrales no se instancia correctamente, la variable de distancia social puede influir en la comprensión de una expresión determinada bien como una orden o bien como otro tipo cercano de acto directivo. El siguiente ejemplo ilustra este fenómeno:

8. (Juan está ayudando a Pedro, un buen amigo, a mudarse a otro apartamento. Todas las pertenencias de Pedro han sido cuidadosamente empaquetadas). Pedro le dice a Juan:  
Pedro: *Juan, lleva esta caja al coche.*

A diferencia del ejemplo (7), en este caso no existe una asimetría en lo que respecta a la variable de poder social entre los hablantes. Ninguno de los participantes posee autoridad alguna sobre el otro. Es en este tipo de circunstancias en las que la distancia social se erige como una variable capaz de favorecer la interpretación de un acto de habla bien como una orden o bien como una petición. En el ejemplo que nos ocupa la distancia social entre los hablantes es mínima. Pedro y Juan son buenos amigos y hay una gran confianza entre ellos. La cercanía que existe entre los participantes incrementa el grado de opcionalidad del acto de habla de forma que, a pesar del uso de un imperativo no mitigado, Juan

es consciente de que Pedro no tiene autoridad para darle una orden, y por lo tanto, tenderá a interpretar su expresión como una petición. La falta de mitigación se explica en términos de economía procesal. Los participantes son conscientes de que Pedro no tiene autoridad para ordenar nada a Juan y, además, dada la distancia social tan pequeña que les separa, saben también que Juan tiene toda la libertad del mundo para negarse a llevar a cabo lo que se le pide. Es decir, el grado de opcionalidad del acto de habla es alto. Todo esto es incompatible con el MCI de las órdenes que, como hemos apuntado arriba, se caracteriza por un bajo grado de opcionalidad y por la existencia de cierto grado de autoridad del hablante sobre el oyente. Como resultado, Pedro no necesita utilizar elementos mitigadores de la fuerza de su acto de habla pues, dadas las circunstancias, la cortesía se da por sentada y el acto de habla se interpreta preferiblemente como una petición de ayuda. Podemos concluir, por lo tanto, que si bien la variable de distancia social no determina la adscripción de un acto de habla a la categoría de las órdenes, sí que influye en la fuerza ilocutiva de las mismas, produciéndose una correlación entre ambas que podemos resumir de la siguiente forma: a medida que aumenta la distancia social entre los hablantes, aumenta la fuerza del acto de habla de ordenar y viceversa.

La descripción de las variables que acabamos de ofrecer se refiere únicamente a aquellos casos de órdenes prototípicas. Sin embargo, ya hemos anticipado en los apartados anteriores que la descripción de una categoría no será satisfactoria ni completa si no es capaz de acomodar también aquellas instancias más periféricas de la misma. El MCI del acto de ordenar que acabamos de presentar nos permite explicar y acomodar todas aquellas instancias de miembros no centrales como casos en los que, o bien no se activan todas las variables, o bien se activan todas pero no en el grado óptimo que define al prototipo de la categoría. En el siguiente ejemplo es la variable de costo-beneficio la que no se cumple claramente y, por lo tanto, el acto de habla deja de ser una orden prototípica para convertirse en un caso limítrofe entre una orden, un consejo o incluso una mezcla de ambos:

9. Andrés y su madre se encuentran frente a la puerta del colegio. La madre le dice a su hijo:

Madre: *Bien, entra ahí y aprovecha bien el tiempo.*

La mayoría de los atributos del MCI de las órdenes se cumplen en este ejemplo: el hablante posee autoridad sobre el oyente, el grado de indirección, al igual que el de opcionalidad, es bajo, el grado de directividad es alto (la madre desea que su hijo haga lo que le dice porque es bueno para él). Sin embargo, por lo que respecta a la variable de costo-beneficio, el estado de cosas designado por la predicación no supone un beneficio para el hablante, sino más bien para el oyente. Es decir, es el niño, más que la madre, el que se va a beneficiar de su rendimiento escolar. Por otra parte, por lo que respecta al costo del acto de habla para el oyente, el enunciado es ambiguo entre dos interpretaciones. Desde el punto de vista del hablante (la madre), el estado de cosas representa un beneficio para el oyente. Sin embargo, desde el punto de vista de este último (el niño), dicho estado de cosas repre-

MCI de dicho subtipo ilocutivo. El acto de habla de ordenar ha sido comúnmente asociado con el uso de oraciones imperativas. Esta tradición no parece ser muy adecuada a la luz de los siguientes ejemplos en los que diversos actos de habla directivos son instanciados por medio de oraciones imperativas:

11. *Cariño, alcánzame el libro de historia.* (Petición)
12. *No te enfrentes a tu marido cuando está de mal humor. Podrías sufrir una agresión.* (Advertencia)
13. *Utiliza aceite de oliva virgen para cocinar. Es mucho mejor.* (Consejo)
14. *Prepárame el informe para mañana.* (Orden)
15. *Prepárame este informe ahora mismo.* (Orden)

Como se puede observar en los ejemplos (11)-(15) varios actos directivos, entre ellos las órdenes, pueden expresarse por medio de oraciones imperativas. Sin embargo, resulta un hecho intuitivamente obvio que sólo los ejemplos (14) y (15) son realmente órdenes. Nuestro objetivo en el presente apartado es demostrar que la interpretación de estos ejemplos como miembros de la categoría de ordenar no se basa exclusivamente en factores contextuales, sino que su propia forma lingüística motiva, al menos en parte, dicha interpretación. Para ello analizaremos uno a uno los ejemplos propuestos con el fin de determinar exactamente cuáles son las características propias de las construcciones de imperativo utilizadas para realizar órdenes.

La oración (11) no puede funcionar como una orden puesto que el uso del apelativo ‘cariño’ implica la inexistencia de una asimetría de poder entre los hablantes y una distancia social pequeña entre ambos. El uso de este tipo de apelativos cariñosos o de cualquier otra clase de mitigadores de cortesía (por ejemplo, el uso del adverbio ‘por favor’), reduce la fuerza del acto de habla, aumentando al mismo tiempo su grado de cortesía, con lo cual su interpretación como una orden está prácticamente fuera de lugar.

El ejemplo (12), por su parte, no satisface uno de los atributos característicos del MCI de ordenar: la realización de la acción designada por la predicación no redundaba en un beneficio para el hablante y un costo para el oyente (véase la sección 2), sino más bien en la posibilidad de que este último pueda evitar un costo para sí mismo. Por esta razón, su interpretación como una orden es improbable.

Como en el caso anterior, la acción cuya realización se le propone al oyente en la oración número (13) no representa un costo, sino por el contrario, un claro beneficio para éste. Por lo tanto, la oración no puede adscribirse a la categoría de las órdenes.

---

ble a partir de otras construcciones gramaticales o léxicas ya existentes en el sistema lingüístico. Dado que nuestro análisis se ocupa de unidades lingüísticas más extensas (los actos de habla) que las consideradas por dichos autores (estructura argumental de los verbos) nuestras reglas de convención son de carácter más genérico (tipo oracional, naturaleza positiva o negativa del estado de cosas designado por la predicación, grado de generalidad de los argumentos de la predicación, etc.).

senta un costo (el colegio es aburrido). El hecho de que no exista un beneficio obvio para el hablante y de que, además, los participantes no se pongan de acuerdo sobre la naturaleza, beneficiosa o costosa, del acto de habla, explica el carácter híbrido de esta ilocución. Desde el punto de vista del hablante, el acto de habla parece estar a mitad de camino entre una orden y un consejo. La madre intenta que su hijo haga algo que va a redundar en beneficio de éste (consejo) y, además, utiliza el poder que le confiere su papel de madre para asegurarse de que su hijo hará caso de su consejo. Por el contrario, desde el punto de vista de Andrés, el acto de habla es claramente una orden, puesto que él sólo ve el costo que la realización de la acción propuesta le va a suponer. Como ha quedado constatado con este ejemplo, la ausencia del cumplimiento de una de las variables que componen el MCI del acto de ordenar explica la naturaleza menos prototípica o incluso claramente híbrida del acto de habla realizado por la madre de Andrés.

Si en el ejemplo anterior era el incumplimiento de una de las variables del MCI de las órdenes el responsable de que el acto de habla apareciese como un caso borroso y periférico de dicha categoría, el siguiente ejemplo ilustra cómo la satisfacción no óptima de una de esas variables también puede influir en el grado de prototipicidad de la ilocución correspondiente:

10. (Andrés ha sido testigo de un crimen. En estos momentos se encuentra en la comisaría). El jefe de policía le dice:

Jefe de policía: *Quiero que me digas exactamente lo que viste.*

El grado de indirección de esta expresión es mayor que el propio de una orden prototípica como la que hemos reproducido en nuestro ejemplo (7), en el que el mandato se había realizado por medio de una oración imperativa. En el ejemplo que nos ocupa, el jefe de policía no expresa la orden de forma explícita sino que la camufla bajo el uso de una oración declarativa. Sin embargo, como todas las variables del MCI del acto de ordenar se cumplen, la intervención del jefe de policía sigue instanciando la categoría de las órdenes. El hecho de que una de las variables (por ejemplo, indirección) no se cumpla en grado óptimo sólo tiene como resultado que esta orden sea algo menos prototípica que la del ejemplo (7). Su grado de prototipicidad, sin embargo, es claramente mayor que el del ejemplo (9). Esto se debe a que en el caso que nos ocupa (el 10) todas las variables del MCI de las órdenes se cumplen (aunque la variable de indirección se cumpla en menor grado). En el ejemplo (9), por el contrario, una de las variables (esto es, costo-beneficio) no se cumplía, lo que daba lugar a una posible ambigüedad en la categorización del acto de habla.

### 3.2. Reglas de convención del acto de ordenar en el idioma español

Finalmente, pasaremos a ocuparnos de las reglas de convención de las órdenes cuya formulación recoge aquellas construcciones<sup>6</sup> que activan casi semiautomáticamente el

---

6. Utilizamos el término 'construcción' en un sentido similar al de autores como Fillmore (1988), Fillmore y Kay (1993) o Goldberg (1995), es decir, como un emparejamiento de forma y significado no deduci-

Sin embargo, a diferencia de la oración (11), los ejemplos (14) y (15), que sí que representan actos de habla de ordenar, no incluyen ningún elemento lingüístico que funcione como mitigador de la fuerza del acto de habla. Y, en contraposición a los ejemplos (12) y (13), en los casos que ahora nos ocupan, la acción descrita en la predicación sí que supone un costo para el oyente y un beneficio para el hablante. De todos estos detalles podemos extraer una regla de convención para las órdenes:

REGLA DE CONVENCION PARA EL ACTO DE ORDENAR

Una oración imperativa se interpretará preferiblemente como una orden si se cumplen simultáneamente las siguientes condiciones:

[Condición 1]: LA ORACION IMPERATIVA NO ESTÁ MITIGADA EN NINGUNA FORMA, NI POR MEDIO DE APELATIVOS CARIÑOSOS QUE SEÑALAN LA PEQUEÑA DISTANCIA SOCIAL QUE SEPARA A LOS HABLANTES, NI POR MEDIO DE MITIGADORES DE CORTE- SÍA COMO EL ADVERBIO 'POR FAVOR', NI POR NINGÚN OTRO MECANISMO.

[Condición 2]: LA PREDICACIÓN DESIGNA UN ESTADO DE COSAS POTENCIALMENTE BENEFICIOSO PARA EL HABLANTE Y COSTOSO PARA EL OYENTE.

Los siguientes ejemplos ilustran el funcionamiento de la regla de convención para el acto de habla de ordenar:

16. *Prepárame este informe ahora mismo.*

17. *Tira al suelo la pistola. ¡Tírala!*

Estas dos oraciones son especialmente interesantes debido a que nos sirven para ejemplificar una característica del acto de habla de ordenar que, aunque no alcanza el estatus de condición, sí que constituye una tendencia muy marcada en la expresión de este tipo ilocutivo. Nos referimos al uso de modificadores como el compuesto adverbial de tiempo 'ahora mismo' o de la repetición enfática 'tírala'. En los casos que estamos considerando es precisamente el uso de estos modificadores el que favorece una lectura ilocutiva de estas oraciones como órdenes. Consideremos estos dos ejemplos individualmente.

El adverbio 'ahora mismo' implica insistencia e inmediatez. El estado de cosas descrito en esta oración supone un costo para el oyente. Si a este costo inicial le añadimos el perjuicio de tener que llevar a cabo la acción propuesta de forma rápida e inmediata, estamos incrementando el costo aún más. Como consecuencia, estamos también aumentando el grado de descortesía del acto de habla considerablemente. Tal ausencia de cortesía sólo puede ser compatible con un tipo deilocución en la que la posición de superioridad del hablante le permita prescindir de la necesidad interaccional de ser cortés: el acto de ordenar.

El enunciado del ejemplo (17) representa un fenómeno de naturaleza similar al que acabamos de explicar. En este caso, el hablante no sólo dirige al oyente un acto de habla que supone un costo para este último, sino que además se permite repetirlo. Su intervención es, por lo tanto, insistente, lo que incrementa el costo que se comunica por



medio del acto de habla y lo hace altamente incompatible con cualquier otro tipo de habla directivo que no sean las órdenes.

#### 4. CONCLUSIÓN

Uno de los objetivos esenciales de este artículo ha sido el de mostrar aquellas deficiencias y problemas de las teorías tradicionales de actos de habla cuyo origen se encuentra en la falta de una aproximación cognoscitiva a su objeto de estudio. No deberíamos concluir este trabajo sin hacer notar que la atención que la lingüística cognoscitiva ha prestado desde sus comienzos, hace ya cerca de dos décadas, al estudio de la ilocución es igualmente escasa. La mayoría de las investigaciones llevadas a cabo dentro de la escuela cognoscitiva se han concentrado en otros niveles del lenguaje (léxico, sintáctico, etc.). Por otra parte, el reducido número de trabajos que han tenido como objeto el componente ilocutivo del lenguaje se han ocupado solamente de aspectos muy concretos del mismo como, por ejemplo, el problema de la construcción de una taxonomía de tipos ilocutivos (Vanparys, 1996). Un primer intento de descripción del marco (*frame*) o modelo cognoscitivo de un subtipo de actos de habla (el directivo) fue el llevado a cabo por Verschueren (1985), pero su enfoque era léxico y no tenía en cuenta otras formas realizativas de los actos de habla que no fuese el uso de performativos explícitos. En este estadio, todavía inicial, de los estudios cognoscitivos de la ilocución en el que nos encontramos, nuestra intención ha sido la de explorar un posible modelo de análisis cognoscitivo de actos de habla indirectos convencionales (Ruiz de Mendoza, 1994). Los pilares básicos de dicho análisis son la descripción de los modelos cognoscitivos proposicionales de cada acto de habla y la formulación de las reglas de convención que recogen los mecanismos lingüísticos que pueden motivar la activación del modelo cognoscitivo de un determinado acto de habla. En el presente artículo, este tipo de análisis se ha aplicado al estudio de un subtipo concreto de acto de habla directivo: las órdenes. Como resultado, hemos sido capaces no sólo de sistematizar parte del conocimiento de nuestra comunidad lingüística sobre las condiciones de uso de esta categoría ilocutiva, sino también de mostrar su estructura prototípica y de explicar un posible origen de la misma basado en el carácter escalar de las variables utilizadas en su definición.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Austin, J. L. 1962. *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.
- Bach, K. y R.M. Harnish. 1979. *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge: MIT Press.
- Berlin, B. y P. Kay. 1969. *Basic Color Terms. Their Universality and Evolution*. Berkeley, Los Angeles: University of California Press.
- Bolinger, D.L. 1968. "Entailment and the Meaning of Structures". *Glossa* 2: 119-127.

- Cole, P. (Ed.) 1978. *Syntax and Semantics*, volume 9, *Pragmatics*. Nueva York: Academic Press.
- Cole, P. y J.L. Morgan (Eds.) 1975. *Syntax and Semantics*, volume 3. *Speech Acts*. Nueva York: Academic Press.
- Dik, S.C. 1989. *The Theory of Functional Grammar. Part I: The Structure of the Clause*. Dordrecht: Foris.
- Fillmore, C. 1988. "The Mechanisms of Construction Grammar". En *Berkeley Linguistics Society* 14: 35-55.
- Fillmore, C. y P. Kay. 1993. *Construction Grammar*. University of California, Berkeley. Manuscrito inédito.
- Geis, M. 1995. *Speech Acts and Conversational Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goldberg, A. 1995. *Constructions. A Construction Grammar Approach to Argument Structure*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gordon, D. y G. Lakoff. 1975. "Conversational Postulates". *Syntax and Semantics*, volume 3. *Speech Acts*. Eds. P. Cole y J.L. Morgan. Nueva York: Academic Press. Pp. 83-106.
- Green, G.M. 1975. "How to Get People To Do Things with Words: The Whimperative Question". *Syntax and Semantics*, volume 3. *Speech Acts*. Eds. P. Cole y J.L. Morgan. Nueva York: Academic Press.
- Johnson, M. 1987. *The Body in the Mind. The Bodily Basis of Meaning, Imagination, and Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lakoff, G. 1987. *Women, Fire, and Other Dangerous Things*. Chicago: University of Chicago Press.
- Leech, G. 1983. *Principles of Pragmatics*. Nueva York: Longman.
- Martín Arista, J. (ed.) 1994. *Estudios de gramática funcional*. Zaragoza: Mira Editores.
- Morgan, J.L. 1978. "Two Types of Convention in Indirect Speech Acts". *Syntax and Semantics*, Volume 9, *Pragmatics*. Ed. P. Cole. Nueva York: Academic Press. 261-280.
- Pérez Hernández, L. 1996. "The Cognition of Requests". En *Estudios ingleses de la Universidad Complutense* 4: 189-208. Madrid: Servicio de Publicaciones UCM.
- Recanati, F. 1987. *Meaning and Force. The Pragmatics of Performative Utterances*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosch, E. 1977. "Human Categorization". *Studies in Cross-cultural Psychology*, volume I. Ed. N. Warren. Londres: Academic Press.
- Rosch, E. 1978. "Principles of categorization". *Cognition and Categorization*. Eds. E. Rosch y B. Lloyd. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum. 27-48.
- Ruiz De Mendoza Ibáñez, F.J. 1993. "Illocution and the Grammar: A Functional View". *Perspectives on Semantics and Specialized Languages*. Ed. C. Inchaurralde. Zaragoza: Universidad de Zaragoza. 117-134.

- Ruiz De Mendoza Ibáñez, F.J. 1994. "La ilocución en gramática funcional". *Estudios de gramática funcional*. Ed. J. Martín Arista. Zaragoza: Mira Editores. 149-191.
- Searle, J.R. 1969. *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J.R. 1980. *Actos de habla. Ensayo de filosofía del lenguaje*. Traducción de Luis M. Valdés Villanueva. Madrid: Cátedra.
- Searle, J.R. 1975. "Indirect Speech Acts". *Syntax and Semantics*, volume 3. *Speech Acts*. Eds. P. Cole y J.L. Morgan. Nueva York: Academic Press. 59-82.
- Searle, J.R. (Ed.) 1979. *Expression and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J.R. 1979. "A Taxonomy of Illocutionary Acts". *Expression and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts*. Ed. J. R. Searle. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ungerer, F. y H.J. Schmid. 1996. *An Introduction to Cognitive Linguistics*. Nueva York: Longman.
- Vanparys, J. 1996. *Categories and Complements of Illocutionary Verbs in a Cognitive Perspective*. Berlín: Peter Lang.
- Verschueren, J. 1985. *What People Say They Do with Words. Prolegomena to an Empirical-Conceptual Approach to Linguistic Action*. Norwood, NJ: Ablex.