

<b>Zeitschrift:</b>	Hispanica Helvetica
<b>Herausgeber:</b>	Sociedad Suiza de Estudios Hispánicos
<b>Band:</b>	26 (2014)
<b>Artikel:</b>	"Pa'que veas que te pido perdón en delante toda España" : pragmalingüística y análisis del discurso en los diálogos del talk show televisivo "Diario de Patricia" (2001-2011) : aproximaciones teóricas y análisis
<b>Autor:</b>	Danilova, Oxana
<b>Kapitel:</b>	3: La teoría de los actos de habla
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-840901">https://doi.org/10.5169/seals-840901</a>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 08.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

### **3. La teoría de los actos de habla**

La teoría de los actos de habla, inicialmente propuesta por J. L. Austin y más tarde reelaborada por su discípulo, J. R. Searle, ha contribuido a reconocer el carácter accional del lenguaje. Austin desarrolla una tesis fundamental, a saber, el lenguaje no se limita exclusivamente a realizar enunciados acerca de estados de cosas sino que esta es solamente una de sus funciones. Mientras Austin pone el énfasis en la idea de acción por medio del lenguaje, Searle se centra más bien en el carácter convencional de los actos de habla y en las relaciones entre forma lingüística y acto de habla.

#### **3.1. JOHN LANGSHAW AUSTIN (1911-1960)**

Su serie de conferencias de 1955, publicadas póstumamente en el año 1962 con el título *How to do things with words*, marca el inicio de la teoría de los actos de habla.

El trabajo del filósofo se articula en dos partes: primero, el autor propone una distinción entre actos performativos y constatativos y, segundo, desaprueba esta visión y la reemplaza por una propuesta alternativa, la teoría de los actos de habla.

##### **3.1.1. Locutivo / ilocutivo / perlocutivo**

En sus primeras conferencias, el filósofo distingue entre enunciados constatativos y realizativos (o performativos, del inglés *performatives*). Los constatativos están regidos por el criterio de verdad / falsedad y describen estados de cosas. En cuanto a los realizativos, estos no solo describen o informan sino que, al ser expresados, realizan una acción o parte de ella. A diferencia de los constatativos, estos enunciados no se pueden clasificar como verdaderos o falsos sino

como adecuados o inadecuados y se usan para llevar a cabo acciones convencionales o ritualizadas. Pero pronto Austin se da cuenta de que la distinción teórica entre los enunciados constatativos y los realizativos no siempre resulta clara a la hora de aplicarla a las situaciones comunicativas. El filósofo renuncia, pues, a esta diferenciación, reelabora su propuesta e identifica tres actos simultáneos que se realizan en cada enunciado: el locutivo, el ilocutivo y el perlocutivo.

- *Locutivo*: consiste en emitir ciertos sonidos en una secuencia gramatical estructurada y cuyo resultado tiene un sentido determinado. Corresponde al hecho de decir algo, pronunciar una frase, es decir, se trata de la realización articulatoria, gramatical y léxica de una proposición (esta debe tener un sentido y una referencia).
- *Ilocutivo*: es formular un mensaje lingüístico con una determinada intención, a saber, prometer algo, dar una orden, preguntar, protestar, etc. El acto ilocutivo produce, pues, un efecto. Por ejemplo, un acto de promesa lo es solo si se cumplen ciertas condiciones. Antes de prometer algo, la promesa no existe y aparece solamente después de que el locutor la haya formulado. De esto se desprende que para que, al decir algo, se realice un acto ilocutivo han de darse ciertas condiciones e intenciones. Cuanto más importante es el acto ilocutivo expresado por un mensaje, tanto menor es su contenido referencial. Según Austin, este es el acto más importante.
- *Perlocutivo*: es un acto que se cumple por haber dicho algo y se refiere a los efectos producidos, buscados o no buscados. Decir algo a menudo genera consecuencias (o resultados) en el locutor (sentimientos, pensamientos, acciones, etc.). El acto perlocutivo es, por lo tanto, la (re)acción que provoca una emisión en el interlocutor. Así, se indica en la teoría que los efectos están ligados a la acción.

Con respecto a este último acto identificado por Austin, es de señalar que el autor no lo desarrolla mucho, lo cual ha generado diversas posturas relativas a él. Así, algunos autores, como Portolés (2004: 171), revisan el acto perlocutivo y proponen una alternativa. A partir de las investigaciones de otros autores, este lingüista distingue tres tipos de actos perlocutivos:

- *perlocutivo convencional ostensivo* (alguien que hace una pregunta exige una contestación, así como una información requiere su aceptación);
- *perlocutivo no convencional ostensivo* (una historia de terror asusta);
- *perlocutivo no convencional informativo* (un alumno pregunta algo al profesor para que este vea su interés por la materia y le dé una buena calificación para el curso).

Escandell Vidal (2002: 58), por su parte, observa que esta separación entre los tres actos es sobre todo teórica ya que al hablar realizamos los tres a la vez: cuando un locutor dice algo, lo hace con determinada intención y produce ciertos efectos. Sin embargo, la investigadora señala que es interesante hacer esta tricotomía porque cada uno de los actos presenta una propiedad diferente: el acto locutivo posee *significado*, el ilocutivo, *fuerza* y el perlocutivo logra *efectos*. El hecho de que todo acto locutivo vaya acompañado por un acto ilocutivo y un acto perlocutivo explica, según la autora, que incluso unos enunciados menos claramente realizativos sirvan para efectuar acciones.

Para otros, sin embargo, como Searle ([1969] 1970 y Feigenbaum 2001) o Sbisà (2007, 2009), el acto perlocutivo es poco pertinente. Ante todo, cabe diferenciar el acto perlocutivo de sus efectos. Dichos efectos son típicamente no conversacionales (por ejemplo, no se pueden anular si fallan) y no constituyen un aspecto o un componente del acto lingüístico sino algo añadido. Dicho de otro modo, al contrario de los efectos que consisten en la recepción (efecto ilocutivo), los perlocutivos solicitan la producción de cualquier evento diferente y externo al acto lingüístico y a su comprensión: una reacción psicológica o física del oyente. Tal como postula la teoría de Austin, la gama de los efectos perlocutivos es muy amplia y excede, pues, el ámbito lingüístico. Tampoco se especifica si el «efecto perlocutivo» se aplica únicamente a los efectos pretendidos o a cualquier efecto logrado.<sup>26</sup> Searle ([1969] 1970) adopta una postura bastante crítica a la hora de abordar los actos perlocutivos. Para él, «*saying something and meaning it is a matter of intending to perform an illocutionary, not necessarily a perlocutionary act*» (Searle [1969]

<sup>26</sup> Naturalmente, el oyente puede no realizar la acción que el interlocutor desea sino otra porque no ha comprendido la intención, por ejemplo, y por tanto el efecto buscado no se cumple.

1970: 44).<sup>27</sup> Esto es, el acto de habla es completo cuando el oyente entiende la intención del hablante, por tanto el único efecto consiste en la comprensión por parte del oyente de la emisión del hablante (efecto ilocutivo). La intención de conseguir un efecto perlocutivo no es, según el autor, esencial para el acto ilocutivo. Los actos perlocutivos quedan excluidos del estudio de Searle ([1969] 1970: 46) en primer lugar porque en muchas oraciones que realizan un acto ilocutivo, el efecto perlocutivo no corresponde al significado.<sup>28</sup> En segundo lugar, incluso cuando se asocian el efecto perlocutivo y el significado, se puede decir algo sin intentar producir ese efecto.<sup>29</sup> Por último, un hablante que tiene la intención de dar informaciones a su interlocutor y tiene motivos o pruebas para creer en lo que está diciendo no intenta necesariamente que el oyente acepte esos mismos motivos, sino que le deja la libertad de admitirlos como válidos o no. En definitiva, advierte Searle (en Faigenbaum 2001: 86): «el acto perlocutivo no es un acto: el acto ilocutivo es el acto y el acto perlocutivo es una descripción del efecto que el acto ilocutivo tiene sobre el receptor». Esto es, el acto perlocutivo es una consecuencia (o efecto) del acto de habla, pero no forma parte de él, pues se necesitan más requisitos que el mero decir para que tales acciones se lleven a cabo efectivamente. Son acciones o resultados posteriores del acto de habla (persuadir, convencer, asustar, etc.). Así, si partimos de la perspectiva de los efectos, los ilocutivos implicarían la responsabilidad del hablante y los perlocutivos la del oyente; es decir que nos situamos en niveles diferentes: el de la intención y el del resultado, cuyos productores son distintos y, en consecuencia, no forman parte del mismo acto de habla. De esto se deduce que no se pueden efectuar tres actos simultáneos en un mismo enunciado.

Ahora bien, en los datos de los que nos ocupamos en esta investigación, cada interlocutor desempeña un papel (entrevistador / entrevistado) asignado de antemano y actúa según la exigencia de su co-

<sup>27</sup> Decir algo y su significado es un intento de realizar un acto ilocutivo, no necesariamente un acto perlocutivo.

<sup>28</sup> Así, cuando se saluda a alguien, no se pretende producir necesariamente un estado o una acción en el receptor sino solo el reconocimiento de que ha sido saludado.

<sup>29</sup> Se puede emitir una afirmación sin tratar que los receptores crean lo que se está diciendo sino simplemente porque el hablante considera su deber hacerlo.

metido. Como en cada interacción comunicativa, hay una alternancia de los roles de hablante y de oyente. Los efectos ilocutivos son la perspectiva del hablante y lo único que importa es la intención que encierran sus palabras así como su reconocimiento por parte del oyente. Este último, a su vez, va a obrar como hablante, es decir, producir un acto de habla (es decir, un acto ilocutivo) con cierta intención. Así, un enunciado interrogativo emitido por la presentadora con el propósito de pedir alguna información va a generar otro acto, por parte del informante, que tendrá por objeto ilocutivo (o intención) dar la información solicitada y, por ello, cada una de estas intervenciones constituye un acto ilocutivo. Por esta razón, no nos parece muy convincente analizar las respuestas a los enunciados interrogativos de nuestro corpus –actos lingüísticos- como si fueran actos perlocutivos, ya que a estos se los define como actos no lingüísticos.

No obstante, tenemos que admitir que, en lo que concierne a los efectos perlocutivos, la intervención del oyente es fundamental a la hora de determinar si se pretendía conseguir algún efecto o no y si el efecto se ha logrado o no (en secuencias largas quizás habría que tener en cuenta otras intervenciones del primer hablante). Así, en el par adyacente de pregunta / respuesta, la réplica se puede considerar efecto perlocutivo puesto que es el cumplimiento de la acción que se ha pedido en la intervención anterior (acto interrogativo). Pero, de nuevo, los actores son diferentes y no forman parte del mismo acto de habla.

En la teoría de Austin, cualquier enunciado se puede evaluar en términos de éxito o fracaso (y no según la verdad o falsedad de su contenido referencial). El éxito de un acto depende de la comprensión, por parte del interlocutor, del sentido y del valor de lo dicho. El acto ilocutivo que se emite está previamente calculado por el emisor, que sabe qué fuerza quiere dar a sus palabras; los actos perlocutivos también pueden planificarse de antemano pero esto no garantiza la obtención de los efectos deseados. La realización de tales actos está sujeta a un conjunto de reglas convencionales cuya infracción afecta directamente los efectos comunicativos del acto. Searle propuso una tipología de dichas condiciones (expuestas más adelante, §3.2.3), que se refieren a las circunstancias y al papel de los participantes en el acto de habla y a sus intenciones, así como a los efectos que pretenden provocar.

Por otra parte, Austin propone una tipología de los valores ilocutivos. Esta se compone de cinco categorías establecidas a partir de los verbos teniendo en cuenta su fuerza ilocutiva.<sup>30</sup> No obstante, esta clasificación resulta poco convincente ya que, como señala Searle, se trata de una tipología de verbos y no de actos ilocutivos por lo que propone otra, como veremos más adelante (§3.2.2.).

### 3.1.2. Conclusiones

Las aportaciones de Austin son fundamentales para estudios posteriores y han sido puntos de partida de numerosas investigaciones en lingüística, filosofía del lenguaje, psicolingüística, etc. Las ideas más importantes de su teoría, que constituyen la base de la pragmática (y de otras disciplinas), se pueden resumir de la siguiente manera:

- el lenguaje no cumple solo una función descriptiva y los enunciados no tienen por qué ser todos verdaderos o falsos,
- una visión de los enunciados como acciones,
- la distinción entre acto *locutivo*, acto *illocutivo* y acto *performativo*.

## 3.2. JOHN ROGERS SEARLE (1932 - )

Este filósofo reelabora la teoría de los actos de habla de su predecesor, J. L. Austin. Su trabajo se estructura en dos partes: el análisis de las condiciones de éxito de un acto de habla y una propuesta de tipología de estos. Concretamente, en *Speech acts* ([1969] 1970), Searle desarrolla el estudio de Austin sobre los enunciados de acción o *realizativos*.

El acto de habla es la noción central de los trabajos de Searle y constituye la unidad mínima de la comunicación lingüística, según el autor ([1969] 1970: 16).

En los estudios de este filósofo sigue siendo fundamental la idea de Austin de que el uso del lenguaje en la comunicación supone un tipo de acción. Dicho de otro modo, todo enunciado funciona como un acto particular (orden, promesa, pregunta, etc.) que produce algún

<sup>30</sup> Austin ([1962] 1990: 151-164): verbos judicativos (del ingl. *verdictives*), ejercitativos (del ingl. *exercitives*), compromisivos (del ingl. *commisives*), comportativos (del ingl. *behabitives*) y expositivos (del ingl. *expositives*).

efecto y conduce a la modificación de la situación interlocutiva. Otra hipótesis básica de Searle es que toda actividad lingüística es convencional, es decir, está controlada por unas reglas ([1969] 1970: 12). Este planteamiento llevará a Searle a una extensión de los principios que regulan los diferentes tipos de actos y de las consecuencias que los fallos o las violaciones de dichos principios puedan tener en la interpretación y clasificación de los actos a los que afectan.

### 3.2.1. Acto ilocutivo y forma lingüística (o acto proposicional)

Hemos visto que Austin distingue, en la producción de un enunciado, los actos locutivo, ilocutivo y perlocutivo. Searle, por su parte, estudia particularmente los actos ilocutivos. Denomina fuerza ilocutiva a la marca del enunciado que le da su valor de acto. Esta fuerza (ilocutiva) se combina con el contenido proposicional del enunciado. Considerense los siguientes ejemplos que da el autor (1965: 4):

*¿Saldrá Juan de la habitación?*

*Juan sale de la habitación.*

*¡Juan, sal de la habitación!*

*Ojalá Juan saliese de la habitación.*

*Si Juan saliese de la habitación, yo también saldría.*

En todas las oraciones presentadas, el contenido proposicional es el mismo (formado por el predicado *salir de la habitación* y la persona a la que se refiere, *Juan*) pero se diferencian en que tienen distinta fuerza ilocutiva (respectivamente: interrogación, aserción, orden, deseo, expresión hipotética de intención). Así, el significado de cualquier oración se debe analizar en dos partes: el indicador proposicional (es decir, lo que es del dominio del contenido proposicional) y el indicador de fuerza ilocutiva (que muestra en qué sentido debe interpretarse la proposición y cuál es el acto ilocutivo que está realizando el hablante). Dentro de los indicadores de fuerza ilocutiva se pueden señalar el orden de constituyentes de los enunciados, la entonación, el énfasis, el modo verbal, el conjunto de los verbos realizativos (*pedir, aconsejar, enunciar*, etc.).<sup>31</sup> Esta distinción entre los contenidos proposicional e ilocutivo permite diferenciar claramente algunos fenómenos como la negación proposicional y la negación ilocutiva. Así, según Escandell Vidal (2002: 66), en:

*No prometo venir mañana*

<sup>31</sup> Existen también indicadores de fuerza ilocutiva sin contenido proposicional propiamente dicho: *¡Ay!* o *¡Viva España!*, entre muchos otros.

se niega el acto de promesa, mientras que en

*Prometo no venir mañana*

es el contenido 'venir mañana' el que es negado. A la inversa, un mismo acto ilocutivo se puede relacionar con diferentes contenidos:

*Prometo no decir nada*

*Prometo leer este artículo*

En estos enunciados, la promesa (*prometo*) se aplica a diferentes predicados (*decir algo* y *leer un artículo*).

Al distinguir entre contenido proposicional y acto ilocutivo, por un lado, y, por otro, entre indicador proposicional e indicador de fuerza ilocutiva, Searle define dos intenciones del locutor: efectuar un acto ilocutivo (prometer, pedir, ordenar, etc.) y hacer reconocer esta intención (promesa, demanda, orden, etc.) produciendo un enunciado susceptible de ser entendido como tal.

### 3.2.2. Clasificación de los actos ilocutivos

Searle critica la clasificación propuesta por Austin, observando que se trata de una taxonomía de verbos y no de actos y formula otra propuesta, basada en la naturaleza de los actos de habla (Faigenbaum 2001: 85). En su investigación, Searle organiza los actos ilocutivos en cinco tipos básicos. Para ello, establece una serie de doce criterios con el objetivo de distinguir un acto ilocutivo de otro. Presentamos a continuación los cinco primeros, que nos parecen ser los más importantes:

1. *objetivo ilocutivo*:<sup>32</sup> la intencionalidad (u objetivo ilocutivo) alude al propósito que se tiene al realizar el acto ilocutivo y que es común a todos los englobados en una categoría. Así, *ordenar* y *rogar* pretenden conseguir en el oyente una determinada conducta, aunque con procedimientos distintos; el objetivo ilocutivo de una promesa y de un sermón es el mismo mientras que la fuerza ilocutiva es diferente;
2. *dirección de ajuste de las palabras y del mundo*: las creencias y los juicios son modos psicológicos cuyo contenido representativo se supone que tiene que conformarse o coincidir con el mundo. Se presentan aquí tres posibilidades:
  - a) las palabras se ajustan al mundo (el caso de cualquier enunciación, descripción, aserción, explicación, etc.),

<sup>32</sup> El objetivo (u objeto) ilocutivo se distingue de la fuerza ilocutiva: si bien el primero es parte de la segunda.

- b) el mundo se ajusta a las palabras (el caso de los ruegos, preguntas, etc.) y
  - c) existen situaciones en las que no hay relación mundo-palabras (el caso de los saludos);
3. *estados psicológicos*, vinculados a la condición de sinceridad: creencias, intenciones y deseos;
  4. *grados de intensidad*, por ejemplo, el *continuum pedir – mandar – ordenar o sugerir – insistir*;
  5. *el estatus del hablante y del oyente*: las diferencias según la posición de los interlocutores son importantes en la medida en que afectan a la fuerza ilocutiva de sus emisiones. Así, un hablante en posición superior puede proferir órdenes, mientras que uno en posición inferior emitirá más bien ruegos o sugerencias. Esta característica corresponde a una de las condiciones preparatorias de Searle.

A partir de estos criterios se pueden agrupar los actos ilocutivos en:

1. *Asertivos*: su propósito (el objetivo ilocutivo) es representar un estado de cosas como real. La prueba más sencilla para reconocer un acto de habla asertivo es considerar si es verdadero o falso. La dirección de ajuste es de palabras-a-mundo y el estado psicológico expresado es el de creencia, en diferentes grados. Son actos de habla asertivos las explicaciones, las afirmaciones, las descripciones y las clasificaciones. Muchos de los verbos expositivos y gran parte de los judicativos de Austin entrarían en este grupo.
2. *Directivos*: su objeto es conseguir que el oyente efectúe alguna acción acorde con el contenido proposicional del enunciado. La dirección de ajuste es, en estos casos, de mundo-a-palabras y el estado psicológico es el deseo del hablante. Los actos de habla directivos pueden ser obedecidos o no, cumplidos o no, concedidos o denegados, etc. Directivos son las órdenes, los ruegos y las peticiones. Por ejemplo, *sugerir* [algo a alguien] pertenece a esta clase, puesto que, cuando uno lo hace, pretende que su acto tenga una trascendencia en el curso de acción de aquel a quien lo dirige. Se puede advertir que existen grandes variaciones en la intensidad ilocutiva de estos actos de habla (ordenar-rogar-pedir). Los actos directivos son problemáticos en el sentido de que el interlocutor puede percibirlos como agresiones; por ello las reglas de la cortesía requieren que se atenúen, por ejemplo mediante actos de habla indirectos.

3. *Comisivos*: en ellos el hablante se compromete a efectuar una acción de acuerdo con el contenido proposicional. Estos actos pueden ser cumplidos o no, mantenidos o no, etc. La dirección de ajuste es de mundo-a-palabras y el estado psicológico expresado es el de la intención de obrar en el futuro. Son actos comisivos la promesa, el juramento y el contrato.
4. *Declarativos*: su propósito es crear una situación nueva, producir cambios mediante emisiones lingüísticas. Ejemplos de declaraciones son fórmulas como *Queda abierto el congreso*, *Os declaro marido y mujer*, etc. La expresión de una declaración supone el ajuste automático entre las palabras y el mundo, el enunciado es el acto mismo. Así, por ejemplo, una declaración de guerra implica automáticamente que se produzca un estado de guerra entre un país y otro. Se realizan típicamente en el ámbito de instituciones.
5. *Expresivos*: sirven para manifestar sentimientos y actitudes del hablante, expresar la condición de sinceridad del acto de habla. Aquí se sitúan los agradecimientos, los pésames, las felicitaciones, etc. La manifestación del estado psicológico se hace explícita en diversos grados.

### 3.2.3. Condiciones de adecuación de los actos de habla ilocutivos

Searle se propone sistematizar las propuestas hechas por Austin relativas a algunos de los aspectos que son necesarios para el funcionamiento afortunado de lo que hacemos al hablar y establece una serie de condiciones indispensables para que se cumpla un acto ilocutivo. Vamos a exponerlas a continuación (Searle 1965: 9-13; Escandell Vidal 2002: 68):

1. *Condiciones de contenido proposicional*. Todo enunciado debe presentar algunos aspectos relacionados con su significado o su referencia. Por ejemplo, para dar las gracias, el contenido proposicional tiene que vincularse con un acto pasado realizado por el oyente. Y si se trata de una advertencia, el contenido se referirá a un acontecimiento futuro. Del mismo modo, en el caso de una promesa, se supone una acción futura por parte del locutor mientras que el de una orden implica una acción futura por parte del interlocutor.
2. *Condiciones preparatorias*. Son preparatorias todas aquellas condiciones que deben darse para que el acto ilocutivo tenga sentido. Es decir, conciernen a la situación de comunicación y aseguran

materialmente que los interlocutores puedan entenderse. Por ejemplo, los hablantes deben saber una misma lengua. O, en el caso de una orden, el hablante debe estar en una posición de autoridad sobre el oyente.

3. *Condiciones de sinceridad.* Se refieren al estado mental del locutor en el momento en que habla y suponen que es sincero. En el caso de promesa sincera, el hablante ha de tener la intención de hacer lo que promete (también en el caso de hacer votos, amenazar, dar su palabra de honor); en cambio, en una promesa insincera, el locutor no tiene la intención de cumplir la promesa.
4. *Condiciones esenciales.* Esta regla define el objetivo del acto ilocutivo, esto es, especifica el tipo de obligación asumida por los interlocutores. En el mismo caso de la promesa, el hablante ha de asumir la obligación de efectuar un cierto acto; en el caso de una orden, el locutor se compromete a inducir al interlocutor a realizar la acción deseada.

### 3.2.4. Actos directos e indirectos<sup>33</sup>

En la primera versión de su teoría, Searle establece una relación directa entre la forma lingüística de una expresión y la fuerza ilocutiva del acto de habla (es decir, entre lo locutivo y lo ilocutivo) que se cumple al emitirla, siempre que ello se dé en condiciones apropiadas. Así, por ejemplo, con un imperativo se estaría dando órdenes, y con una oración interrogativa, solicitando información. Posteriormente, observa que en muchas ocasiones se da una discrepancia entre la forma lingüística y la fuerza ilocutiva: con una pregunta se puede hacer una sugerencia o dar una orden. Es lo que le lleva a establecer el concepto de *acto de habla indirecto* para referirse a casos en los que el significado literal (o contenido proposicional) no coincide con la fuerza ilocutiva (o intención), como ocurre en un enunciado del tipo *¿puedes cerrar la ventana?* donde, bajo forma de pregunta, se esconde una intención de ruego. Si se contestara literalmente a este enunciado, las respuestas podrían ser *sí, puedo / no, no alcanzo*. En cambio, al formularla, lo que espera el emisor es que el interlocutor

<sup>33</sup> La falta de correspondencia entre lo que se dice y lo que se comunica corresponde en Austin a actos realizativos explícitos e implícitos; en Searle, a los actos directos e indirectos; en Grice, al significado natural y no natural así como a las implicaturas; en la teoría de Sperber y Wilson a la inferencia y a las implicaturas y explicaturas.

cierre la ventana, respondiendo a la petición mediante fórmulas como *sí, ahora mismo*.

Searle ([1975] 1977: 24) define los actos de habla indirectos como «casos en los que un acto ilocucionario se realiza indirectamente al realizar otro».

Al emitirse un acto de habla indirecto, el receptor entiende la intención del hablante. Searle sostiene que un acto de habla indirecto posee dos fuerzas ilocutivas (o dos actos ilocutivos diferentes). Así, un enunciado como *¿Puedes pasarme la sal?* puede provenir de alguien que simplemente pide una información como de alguien que quiere sal. De este modo, tenemos:

- a) el sentido literal de la frase (información sobre la capacidad de que alguien pueda alcanzar la sal), es decir, una petición de información (Searle denomina este sentido del enunciado *acto ilocutivo secundario*) y
- b) segundo sentido de la frase, que se deduce del sentido literal: *dame la sal*, es decir, un ruego (aquí se trata, en la terminología del autor, de *acto ilocutivo primario*).

Ahora bien, ¿cómo procede el oyente para entender correctamente un acto de habla indirecto cuando la frase oída y entendida significa, en el fondo, otra cosa? Searle ([1975] 1977) sostiene que la fuerza ilocutiva primaria de un acto de habla indirecto se deriva del significado literal a través de una serie de pasos inferenciales. Dicho de otro modo, el oyente primero trata de interpretar el enunciado literalmente y solo después del fracaso en su intento, debido a la irrelevancia del significado literal, busca un significado diferente que transmita la fuerza ilocutiva primaria. Desde esta perspectiva, un acto de habla indirecto es intrínsecamente más difícil de comprender que uno directo. De hecho, la comprensión de un acto de habla directo como *Déjala en paz* es inmediata y depende, evidentemente, más de lo lingüístico, es decir, requiere un procesamiento inferencial más sencillo. En cambio, la comprensión de actos de habla indirectos, como *¡Dios mío, qué calor hace!* para que el interlocutor abra la ventana, depende de alguna clase de conocimiento compartido de naturaleza no lingüística y requiere un procesamiento inferencial más complejo.

El carácter amenazante de un acto de habla se basa en su valor ilocutivo intrínseco así como en la formulación (que puede ser brutal o suavizada por los procedimientos de cortesía, véase capítulo 5,

§5.6.). Searle añade que el uso de las formas indirectas en peticiones o ruegos se debe, principalmente, a las exigencias de la cortesía. *¿Puedes pasarme la sal?* es una expresión cortés: no presenta la forma imperativa y además, según Searle, el oyente puede responder *No*, aunque, a nuestro modo de ver, las reglas de la cortesía impiden dar este tipo de respuesta, a no ser que el contexto lo permita y que se trate de un enunciado irónico (entre personas próximas). De esta manera, el cumplimiento del acto aparece, a primera vista, como una actuación libre y no como obediencia a una orden. Para decirlo de otra manera, las formas indirectas se utilizan como una técnica para preservar la imagen, en el sentido de que rebajan las obligaciones de ambos interlocutores y no comprometen al oyente de manera directa puesto que no se menciona explícitamente el acto que le corresponde: ponen al emisor en situación de espera y al destinatario le ofrecen la libertad de decisión. El autor defiende también la idea de que ciertas formas han adquirido un valor convencional de petición indirecta y se han convertido en fórmulas corteses comunes, como *podrías* o *puedes*. Al escucharlas, el oyente entiende que se encuentra ante una petición indirecta.

En general, los actos de habla indirectos permiten preservar la imagen del emisor así como la del receptor y, de este modo, evitar el carácter descortés que presentan algunos actos directos. Veamos un ejemplo de Garrido Medina (1999: 3888). Una demanda directa de tipo

#### *Dame dinero*

amenaza la imagen del hablante al tiempo que puede poner al receptor en una posición delicada y dañar su imagen en el caso de que este último se niegue a satisfacer la demanda. Sin embargo, una emisión indirecta como

#### *Me he quedado sin dinero*

deja al receptor varias posibilidades de reacción: dar algo de dinero, señalar dónde se encuentra un cajero automático o, incluso, no darse por entendido. Una demanda indirecta puede considerarse también un simple aporte de información.

Precisemos que los hablantes reconocen más fácilmente los actos de habla indirectos y los interpretan de manera correcta si la oración contiene una fórmula convencional, como p. ej. *puedes / no puedes* + infinitivo, usada para la petición cortés –donde el *no* optativo apunta al carácter idiomático de la expresión–; en estos casos parece que la

interpretación del acto indirecto por el interlocutor es fácil, precisamente porque se trata de fórmulas ritualizadas y convencionales que se usan con frecuencia. En cambio, un enunciado como *Me he quedado sin dinero* es sin duda más difícil de interpretar como petición, por no representar una fórmula ritualizada.

También cabe señalar que el contexto desempeña muy a menudo un papel fundamental a la hora de determinar si el enunciado tiene valor directo o indirecto; primero, para el emisor que debe elegir una formulación apropiada a la situación comunicativa (ya que a veces diferentes expresiones directas e indirectas no son equivalentes desde el punto de vista formal pero poseen un mismo valor ilocutivo) y, en segundo lugar, para el oyente que tiene que interpretar lo dicho. La importancia de los datos contextuales deriva del principio general siguiente: cuanto más codificado está el valor ilocutivo de un enunciado, menos necesario es el contexto para su correcta interpretación y, al contrario, cuanto menos convencional es el valor, más es la interpretación tributaria del contexto.<sup>34</sup>

- 
- <sup>34</sup> En relación con la comprensión de los actos de habla, Belinchón (1999) analiza los pasos que deben efectuarse para comprender las formas no literales, entre las cuales incluye, junto a la ironía, la metáfora y los modismos y el acto de habla indirecto. Conforme a la visión que tiene Searle, la autora considera que el lenguaje no literal consiste en el empleo de expresiones y enunciados lingüísticos cuyo propósito comunicativo no corresponde al significado convencional de sus elementos:
- a. Los actos de habla indirectos (como, por ejemplo, las peticiones indirectas) que se usan para expresar una intención comunicativa distinta a la que aparece marcada lingüísticamente en la oración. A modo de ilustración, un enunciado como *¿Tienes hora?* refleja la intención de que el interlocutor nos diga qué hora es.
  - b. La ironía y los comentarios sarcásticos, con los que el hablante comunica de forma indirecta una actitud crítica o burlona; por ejemplo, al decir *qué bonito* a alguien se puede pretender comunicarle que ha hecho algo inadecuado.
  - c. Las metáforas, que sirven para caracterizar de manera indirecta algo o a alguien atribuyéndole las propiedades de otra cosa o persona: *ella es una víbora*.
  - d. Las locuciones, los refranes y los proverbios que se emplean para describir y valorar hechos y personas, por ejemplo cuando se dice de alguien *Perro ladrador, poco mordedor*.

### **3.2.5. Conclusiones**

Los principales aportes de las investigaciones searleanas son la clasificación de los actos de habla, pues determina las clases fundamentales de acciones que se pueden llevar a cabo mediante el lenguaje y, por otra parte, su acercamiento al concepto de fuerza ilocutiva, relacionada con el concepto de significado intencional. La elaboración de las condiciones de éxito de un acto de habla permite distinguir un acto de otro, ya que las condiciones que se deben reunir para los actos asertivos son diferentes de las que se requieren en los interrogativos.

Ahora bien, los trabajos de Austin y de Searle no son, desde luego, teorías de la oralidad, es decir, no se intenta explicar en ellos el funcionamiento del discurso hablado ni se basan en los enunciados reales ya que se mantienen en el terreno del enunciado como unidad. Sin embargo, al apoyarse en la idea de que hablar es «hacer cosas con palabras», aportan una base fundamental para la comprensión del uso de la lengua y han sido puntos de partida para varios estudios interesantes cuyos autores entienden el lenguaje como acción y analizan el comportamiento de los hablantes en la comunicación. Por lo demás, hemos precisado ya que la teoría de los actos de habla es uno de los ejes en los que se basa la Pragmática (Abascal 2004: 196).

## **3.3. HERBERT PAUL GRICE (1913-1988)**

Quien contribuyó de manera significativa al desarrollo posterior de la teoría sobre los actos de habla fue P. Grice, con la introducción del concepto del significado del hablante (1957), un intento de definición del significado con referencia a las intenciones que tiene el hablante cuando formula un enunciado. Según Grice, el significado del hablante precede al significado del enunciado y consiste en la intención del hablante de producir un efecto en el oyente por medio del reconocimiento por este último de la intención de producir ese efecto. Por lo tanto, el significado del hablante puede relacionarse con la fuerza ilocutiva de los actos de habla. Por otra parte, Grice propone, en relación con su Principio de Cooperación, una serie de normas que regulan la interpretación de los enunciados. Presentaremos este concepto detalladamente en el capítulo 6.

### 3.4. HENK HAVERKATE (1936-2008)

La distinción entre el contenido proposicional y la fuerza ilocutiva en los enunciados, los tipos de actos de habla y otros aspectos teóricos de los trabajos de Austin o de Searle, comienzan a aplicarse, en los años 1970, al discurso oral en español, principalmente, con los estudios de Haverkate. El investigador parte de las propuestas de Austin y de Searle para establecer una tipología de los actos de habla en relación con la cortesía.<sup>35</sup>

Basándose en los actos de habla indirectos de Searle, Haverkate (1998: 192) desarrolla otra visión y habla de actos explícitos, que «adoptan la forma de una pregunta dubitativa», y de actos implícitos, que se infieren de los explícitos mediante la implicatura conversacional y que «expresan la fuerza impositiva».

En sus trabajos, Haverkate estudia los diferentes actos de habla y su funcionamiento dándole mucha importancia al acto de habla «alocutivo»; la alocución sería la selección que hace el hablante de aquellos mecanismos lingüísticos que cree que pueden contribuir de la mejor manera a provocar en el oyente una reacción positiva a su acto de habla (Haverkate 1980: 374):

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 *¡Pásemel el cenicero!* no difieren por su fuerza ilocutiva, que es impositiva en los dos casos, sino por su función alocutiva. Es esta la que hace que *¿Quiere Vd. pasarme el cenicero?* tenga valor de petición, y *¡Pásemel 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

<sup>35</sup> Se puede apreciar la clasificación de Haverkate de manera más detallada en el capítulo 5, §5.2.4.

caso de hacer una petición o un mandato, el hablante intenta persuadir al oyente que efectúe la acción especificada por la proposición.

A partir de la situación de comunicación, la propuesta de Haverkate explica la diferencia entre órdenes y peticiones (o ruegos). Son también interesantes sus juicios con respecto a qué se ha de entender por formulación indirecta de los actos de habla, cuestión que sigue siendo crucial para la asignación de valores de cortesía a los enunciados.

### 3.5. ACTOS DE HABLA Y COMUNICACIÓN

Hemos presentado diferentes enfoques teóricos de los actos de habla. Ahora bien, estos estudios presentan los actos de habla de manera aislada, es decir, sin tomar en cuenta su encadenamiento, como ocurre normalmente en una conversación, donde estos se enlazan unos con otros. Así, en un diálogo, los hablantes interactúan y los valores ilocutivos y perlocutivos se construyen, se explicitan, se negocian. Dicho de otro modo, los valores se instauran gracias a las intervenciones de todos los participantes. Las conversaciones son, por tanto, manifestaciones de ciertos comportamientos de los interlocutores.<sup>36</sup>

Esto nos lleva a mencionar otra observación relativa a la teoría de Searle, a saber, la posición del receptor. Varios investigadores, como Escandell Vidal (2002) y Portolés (2004), reconocen que el papel concedido al interlocutor queda en un segundo plano. El interlocutor se limita a reconocer las intenciones comunicativas del hablante e interpreta simplemente el acto de habla: alguien que comprende un acto de habla reconoce lo que se le ha intentado comunicar (efecto ilocutivo). La reacción del oyente al acto de habla no se toma en consideración dado que Searle muestra poco interés por los actos perlocutivos y sus efectos. No obstante, la realidad parece ser otra: los papeles de locutor y oyente van turnándose constantemente, la misma persona es alternativamente hablante e interlocutor. Por consiguiente, todos participan en el intercambio y condicionan su desarrollo.

---

<sup>36</sup> Varios autores como Sbisà (2007, 2009), Portolés (2004), Kerbrat-Orecchioni (1996), entre otros, reconocen la necesidad de estudiar los actos de habla dentro de las secuencias de acción / reacción.

Un mismo acto puede ser realizado por varios locutores (es el caso de ciertos tipos de alo-repetición):

Pr: sin embargo tu hija cambia / cambia cuando ya es adolescente ↑ §  
 Pe: § sí /// cuando es adolescente  
 Pr: en el paso del colegio al instituto tu hija cambia  
 Pe: sí  
 (E 1, l. 91-94)

o de coenunciaciaciones, cuando un locutor termina la enunciación de otro:

Pr: para poner las cosas ↑  
 PI: clara(s)  
 Pr: claras /// ¿qué tiene que hacer / cambiar?  
 PI: (1") cambiar §  
 (E 6, l. 106-109)

También ocurre (y es el caso de nuestro corpus) que un mismo enunciado tenga varios receptores y, por tanto, cumpla funciones diferentes (esto es, corresponda a actos diferentes) según el destinatario. En las entrevistas que analizamos, el estatus pragmático de los enunciados de la presentadora no es el mismo según el punto de vista del invitado o el de la audiencia general. Por ejemplo, una secuencia de apertura (presentación del invitado) o una secuencia que plantea el problema del invitado sería una demanda de confirmación dirigida al informante pero, al mismo tiempo, un aporte de información para los demás receptores. Presentamos, a modo de ilustración, los siguientes fragmentos de nuestro corpus:

Pr: en este momento después de / esa experiencia y de haber perdido la fe en los hombres / estás enamorada otra vez  
 E. sí  
 Pr: pero /// hay OBSTÁCULOS en tu relación [¿no?]  
 E: [sí]  
 Pr: bueno pues ahora me cuentas cuáles son / porque antes tenemos que hacer una pausa para publicidad estamos de vuelta enseguida / hasta ahora  
 (E 2, l. 1-7)

Pr: todo muy bien hasta ahí pero // las cosas no han sido tan bonitasss // como [nos has contado=]

E: [nooo]

Pr: =hasta ahora

E: no

Pr: hay problemas

E: sí

Pr: su familia

E: sí

Pr: ¿qué ha pasado?

E: ts / su familia no es que sea mala gente porque yo tampoco quiero entrar niii // en poner mal a nadie ni nada ¿no? / tampoco quiero entrar en esos temas // lo que pasa (es) que / yo no sé lo que quería su hermano / no sé lo que quería de mí /// no sé qué quería que su hermano hiciera conmigo o que me hiciera daño no sé // en eso está // por es– por hablar ¿no?↓

Pr: ¿por qué dices eso?

E: porqueee // no se acaba– no se acababa de decir // no sabemos el qué quería su hermano [¿no? si=]

Pr: [claro eso crea estrés entre vosotros]

(E 2, l. 75-90)

Se aprecia aquí la diversidad de los actos que se pueden cumplir a través de la producción de un solo y mismo enunciado. Por otra parte, diferentes recursos permiten al locutor seleccionar al destinatario: señales verbales, prosódicas o gestuales.

### 3.5.1. Organización secuencial de los actos de habla

La teoría de los actos de habla analiza la relación de estos con el sistema de la lengua (la clasificación de los actos) pero deja de lado sus encadenamientos en el discurso. No obstante, en una interacción, la producción de un acto solicita una reacción. Por ejemplo, si A saluda a B, se espera generalmente que B reaccione con un saludo también o si A dirige una pregunta a B, este tiene que dar una respuesta. En nuestro corpus, los actos de habla más frecuentes son los directivos, los asertivos y los expresivos; por tanto, son actos muy solicitadores de reacción (además existe una especie de contrato tácito entre los interlocutores que les obliga a obedecer a las reglas preestablecidas, a saber, participar activamente en el diálogo mediante emisiones lingüísticas). Así, en las entrevistas del *talk show* (y en cualquier otra entrevista o intercambio lingüístico) cada acto de ha-

bla abre una serie de encadenamientos posibles, más o menos extensa.

Roulet y los demás miembros de la escuela de Ginebra (2001) proponen distinguir entre

- las relaciones que un acto de habla tiene con otros actos en una misma intervención (unidad monologal de un solo locutor) y
- las relaciones que un acto mantiene, mediante la intervención a la que pertenece, con otros actos pertenecientes a otras intervenciones en un mismo intercambio (unidad dialogal de varios hablantes).

En una misma intervención aparecen un acto directivo<sup>37</sup> (el que da el valor ilocutivo a la intervención) –constituyente no suprimible de la intervención– y actos subordinados con funciones variables: justificaciones, excusas, argumentaciones, reformulaciones, etc. Estos últimos, a diferencia de los primeros, son facultativos. En la unidad dialogal alternan actos iniciativos y actos reactivos (pregunta-respuesta, cumplido-reacción, demanda-respuesta, etc.).<sup>38</sup> Un acto iniciativo crea la expectativa de otro acto, el reactivo, en el turno siguiente.<sup>39</sup> Desde tal perspectiva, se espera una reacción por parte del oyente, lo cual da prueba de la importancia del interlocutor en el intercambio.

Desde el punto de vista de la escuela de Ginebra, el acto de habla es la unidad mínima de la gramática conversacional y sirve para constituir unidades de rango superior, es decir, las intervenciones, los intercambios y, finalmente, las conversaciones.<sup>40</sup>

<sup>37</sup> Conviene no confundirse en el empleo de «directivo»: en este caso, *directivo* (del fr. *acte directeur*) se utiliza para referirse a la parte principal de la proposición y no en cuanto acto directivo, es decir, un acto de habla que se emite con cierta intención.

<sup>38</sup> Un intercambio se compone normalmente de dos actos (intervenciones): iniciativo y reactivo. Es lo que se suele llamar el *par adyacente*. Sin embargo, en un intercambio del tipo pregunta / respuesta puede aparecer otra intervención (acto), denominada *evaluación* que consiste, por lo general, en una emisión eco (repeticIÓN) o un elemento con valor de confirmación.

<sup>39</sup> Correspondría, en la opinión de Portolés (2004: 171), al acto perlocutivo convencional ostensivo.

<sup>40</sup> Portolés (2004: 203) rechaza la idea del intercambio como unidad mínima del diálogo porque reconoce que una conversación se va construyendo a medida que avanza, acorde con los comportamientos de los par-

Así, toda conversación presenta una construcción jerárquica compleja, formada por diferentes elementos:

- los actos de habla se combinan para formar intervenciones;
- estas se unen para crear intercambios;
- los cuales se organizan en secuencias y, por último, en conversaciones.

Siguiendo a Portolés (2004), cabe señalar que en una conversación real puede ser bastante difícil separar claramente diferentes intercambios. Precisemos también que los actos de habla no se encadenan de manera aleatoria sino que una emisión va a generar una serie de actos posibles; los actos reactivos, según su tipo y su formulación, van a determinar el desarrollo posterior de la interacción y tener consecuencias, por supuesto, en las relaciones interpersonales de los participantes.

### 3.5.2. Actos de habla y relaciones interpersonales

Sabemos que las conversaciones son discursos dialogados regidos por unas reglas internas, y hemos visto que los actos de habla intervienen de manera fundamental en su organización. Los participantes, al mismo tiempo que elaboran un discurso coherente, establecen algún tipo de relación entre sí (de distancia o proximidad, de igualdad o jerarquía, conflictiva o amable, etc.) que evoluciona a medida que se desarrolla el intercambio lingüístico. En este sentido, los actos de habla desempeñan una función importante porque, por ejemplo, una orden y una confidencia no surten el mismo efecto en la relación entre los hablantes.

#### 3.5.2.1. Relación horizontal<sup>41</sup>

Así, ciertos actos de habla se asocian con una relación de distancia, mientras que otros indican proximidad y familiaridad. Tomemos como ejemplo la confesión (o confidencia).<sup>42</sup> Generalmente, este tipo de acto se realiza entre personas próximas. Sin embargo, puede surgir también entre las que se conocen poco. Es lo que ocurre en las entrevistas de las que nos ocupamos aquí. La confidencia forma parte integrante de los encuentros entre la presentadora y los invitados.

---

ticipantes y de las circunstancias, por lo que no tiene ni una estructura fija ni un plan determinado.

<sup>41</sup> Terminología tomada de Kerbrat-Orecchioni (2001).

<sup>42</sup> Véase capítulo 2, §2.5.1.

Mediante este recurso, la presentadora intenta aproximarse a la persona invitada, aunque a menudo se trata de una familiaridad fingida. La distancia se reduce con un invitado colaborador que acepta tal relación. No obstante, hemos observado casos en los que los hablantes se niegan a entrar en demasiados detalles personales, lo cual aumenta la distancia interpersonal. Cuando tales casos surgen, Patricia entabla una serie de negociaciones para conseguir su meta. A menudo estas negociaciones revisten la forma de la insistencia (repeticiones, reformulaciones) o de la insinuación (metáforas, emisiones irónicas, juicios personales, etc.) y la animadora puede llegar a comportarse incluso de forma descortés. El ejemplo siguiente ilustra esta conducta:

Pr: ¿cómo ha sido tu vida estos meses para que llegue este mensaje↑?  
 ¿todo ha ido bien?  
 J: bueno  
 Pr: ¿algo no ha ido bien?  
 J: sí  
 Pr: bueno ya vamos igual acercándonos ¿qué es lo que ha fallado?  
 J: ° (bueno) ° // cosas personales  
 Pr: tu relación (TOSE) perdón tu relación de pareja ¿cómo va?  
 J: va  
 Pr: va↓ VA lo dices como *bueno va*  
 J: va  
 Pr: ¿solo va?  
 J: va  
 Pr: ¿pero va bien o va mal? (RISAS)  
 J: (RISAS) va  
 Pr: ¡uy! // va así a secas /// no me gusta nada / eso quiere decir que no va muy bien  
 J: vamos a ver / yo venía aquí porque venía // c- p- por una mujer no por un hombre §  
 Pr: § ¿quién te ha dicho eso?  
 J: hombre↑ /// cuando me habéis llama(d)o  
 Pr: Juani // yo quiero que mires a esa pantalla  
 (E 4, l. 191-209)

Patricia, en todos estos casos, intenta reducir la distancia interpersonal, aunque por motivos no siempre desinteresados: lo que desea es que los informantes den los detalles más íntimos y problemáticos

posibles, sin que le importe crear un ambiente de proximidad verdadero y auténtico.

Por otra parte, también los invitados, al hilo de las confesiones, contribuyen a reducir esta distancia, tal como podemos observar en el siguiente fragmento:

Pr: pero hombre yo me imagino que en este momento /// enterarte / como te estás enterando [de que Patricio]  
 MC: [sí] de acuerdo has traído (( )) acuerdo  
**Pr: de que Patricio te ha tenido siempre en mente de que siempre // ha pensado en ti / hombre es importante ¿no?**  
 MC: sííí pero a ver si me entiendes tú a mí Patricia /// si todo↑  
**Pr: se entiende perfectamente [después de muchos años sola]**  
 MC: [si todo lo que has dicho tú de acuerdo] estoy toda la vida sola  
**Pr: ya lo sé ya [lo sé]**  
 MC: [yo] me he criado sola [prácticamente]  
**Pr: [lo sé]**  
 MC: sin padre sin madre sin cariño de nadie  
**Pr: bueno pues ahora tienes el que te ofrece tu hermano Patricio ¿vale?**  
 MC: al oye todo se hablará todo se andará y↑  
**Pr: y tu cuñada // María**  
 MC: oye y él pues [( )])  
**Pr: [venga] daros otro abrazo que hace mucho [que ()])<sup>43</sup>**  
 (E 3, l. 239-255)

Se nota cómo Patricia adopta el papel de la amiga comprensiva que desea que los hermanos se reconcilien, mediante actos de confirmación y de apoyo así como de halagos; sin embargo, podemos afirmar que es una conducta fingida en la medida en que la meta principal de la presentadora es provocar confidencias y emociones que aumenten el atractivo del *talk show*. La invitada, por su parte, también reduce la distancia interpersonal al confiar a Patricia sus dudas, temores y vivencias buscando la comprensión de la presentadora.

### 3.5.2.2. Relación vertical

Otro tipo de relaciones que se pueden establecer entre los hablantes son las que reflejan las jerarquías. Aquí, el papel de los actos de habla es todavía más evidente. Cuando un hablante trata de situarse en una posición superior al otro, puede expresar, por ejemplo, órdenes,

<sup>43</sup> Empleamos la negrita para destacar los pasajes que comentamos.

prohibiciones, consejos, autorizaciones, insultos, burlas, etc., realizando actos que amenazan la imagen del oyente (*face threatening acts*, según la terminología Pragmalingüística).<sup>44</sup> En cambio, el que es víctima de estos actos o el que emite actos tales como excusas, revelaciones, autocríticas, etc., se encuentra en una posición inferior y su imagen puede verse dañada tanto por los actos del interlocutor como por sus propios actos. En tales situaciones, el contexto determina qué interlocutor puede realizar qué actos. En *Diario de Patricia*, la que detenta el poder y, por ende, puede producir actos de habla amenazadores (críticas, reproches, demandas de justificación e, incluso, juicios personales) es la presentadora. En el fragmento a continuación, Patricia se burla abiertamente de las palabras de su interlocutor sin que este proteste de verdad; el informante acepta la jerarquía establecida:

Pr: bueno vamos a ir por partes hace dos años conoces a [Ginet]=  
 P: [sí]  
 Pr: =a través de chat y empiezas como siempre / con esta línea tuya de mentiras me imagino↑  
 P: (ASIENTE)  
 Pr: y diciendo estas burradas de *cásate conmigo* en cuantooo os conoceís  
 P: sí pero [bueno burra]  
 Pr: [aunque] no lo sientas=

P: [bueno burra bueno burra]  
 Pr: = [quiero decir] sin sentirlo  
 P: sí bo burradas ehm / en plaaaan↑/ burradas / pero en plan cariñoso  
 Pr: bueno (RIÉNDOSE) bueno el cariño me río del cariño /// BURRADITA vamos a dejarlo ahí / Paco /// ¿Ginet te gusta?  
 P: sí  
 (E 7, l. 118-130)

En esta secuencia, el invitado intenta oponerse tímidamente a las palabras de Patricia, relativizándolas mediante el empleo del marcador *bueno* y de una justificación *sí bo burradas ehm en plan burradas pero en plan cariñoso*. Pero no consigue salvar su imagen y la presentadora se impone gracias a su última intervención, en la que

<sup>44</sup> Para una visión más detallada, véase el capítulo 5, dedicado a la noción de *cortesía*, en especial §5.2.3.2.

emite un juicio muy crítico, además de burlón, acerca del comportamiento de su interlocutor.

No obstante, algunos –aunque muy pocos– invitados se atreven a resistir o a rebelarse señalando claramente su posición, manteniendo (o defendiendo) su turno de habla e interrumpiendo a la animadora:

Pr: oye tranquila / María José /// o sea tu padre te ha contado la historia de tu madre una historia que no de la que no quieras hablar aquí / sabes que ella lo ha pasado mal /// y / el hecho de saber que ella lo ha pasado mal /// ¿te hace querer conocerle aún más?

MJ: (ASIENTE)

Pr: (2") es importante para ti

MJ: (ASIENTE)

Pr:(1") oye antes me decías Pepa que vosotros no sabéis↑

MJ: una cosa // para mí mi madre siempre será ella /// (ENSEÑANDO A SU MADRE ADOPTIVA) porque /// yo de pequeña era muy feliz (ESTÁ LLORANDO)

Pr: tranquila /// tranquila

(E 1, l. 140-149)

MJ: = [o sea no es que me han dado de comer] // me lo han dado / TODO

Pr: tu padre te ha contado esto de tu madre eso quiere decir que sabe quién es cómo se llama↑

MJ: mi madre mi padre la conoce /// la conoce / ((literalmente )) la conoce // mi madrina de bautizo también la conoce / la han visto y saben como es / lo que pasa es que hace veintisiete años yo tengo veintisiete /// no la han visto entonces ahora a lo mejor no la van a reconocer

Pr: pero vamos a ver // hay una cosa que tú me contabas Pepa / vosotros ehm cuando [adoptasteis a María José]

MJ: [sí (( )) la conocieron]

Pr: sí / eso me lo han contado// hubo un abogado quiere decir hubo unos papeles / en donde había habría los nombres↑§

MJ: § **mira por favor / me puedes escuchar**↑ cuando yo tenía veinte años / fui al registro civil // entonces yo cogí un (( )) de nacimiento // yyy eh ponía *la escrita ha sido adoptada por Manuel y Josefa / ponía nombre del padre Manuel nombre de la madre Josefa* // yo pregunté *por qué* / yo le pregunté a la secretaria *¿por qué aquí no ponen el nombre de mi madre?* dice *porque tu madre no quiso ponerlo* /// entonces // fui al abogado que me que hizo unos trámites le pregunté // *por favor me puede decir el nombre de mi madre dice mira // aquí han venido muchos hijos buscando a su madre pues ninguna madre busca a su hijo*

Pr: ¿y no te lo quiso dar?  
(E 1, l. 155-172)

En la gran mayoría de los casos los invitados se someten a las reglas preestablecidas, entre las que figura la autoridad intocable de Patricia.

### 3.6. ANÁLISIS DEL CORPUS: LAS CLASES DE ACTOS DE HABLA DOCUMENTADAS EN *DIARIO DE PATRICIA*

A partir de la clasificación de los actos ilocutivos de Searle, nos gustaría ver ahora cómo se aplica esta a nuestro corpus y qué tipos de actos encontramos en él. Podemos adelantar que los actos de habla declarativos no aparecen en las entrevistas que analizamos. Tampoco son frecuentes los comisivos, aunque hemos hallado algunos ejemplos. Por el contrario, abundan los actos directivos, assertivos y expresivos.

#### 3.6.1. Los actos directivos

Recordemos que los actos de habla directivos se realizan con el objetivo de que el oyente efectúe alguna acción. Los típicos actos directivos son órdenes, mandatos, ruegos, invitaciones, etc. Hemos podido observar que, a menudo, los directivos van acompañados por alguna marca de atenuación porque dichos actos pueden resultar agresivos para el oyente.

Ahora bien, en nuestras entrevistas, los papeles de los participantes están muy bien diferenciados, por lo que cada persona que interviene realiza cierto tipo de actos correspondientes a su papel discursivo. En gran parte, los actos de habla directivos proceden de la presentadora. Todo lo que esta enuncia tiene un objetivo preciso y nada es gratuito: interviene para pedir información, proferir ruegos o dar órdenes. Observemos también que analizaremos los datos desde la perspectiva del intercambio lingüístico, es decir, que estudiaremos el funcionamiento de los actos de habla dentro de la secuencia acción / reacción. En efecto, para que un acto directivo resulte eficaz o exitoso, es necesaria la intervención del interlocutor como reacción a ese primer acto.

Según la tesis fundamental de la teoría de los actos de habla de Searle, para que un acto de habla sea exitoso, es necesario respetar

las cuatro condiciones que hemos visto anteriormente. Para los actos de habla directivos, estas condiciones son las siguientes:

- *Condición preparatoria*: el oyente (O) es capaz de hacer lo que el hablante (H) le pide (A); O hará A si H se lo solicita; H tiene el poder que le permite la producción del acto.
- *Condición de contenido proposicional*: H predica una acción futura del O.
- *Condición de sinceridad*: H desea que O haga A.
- *Condición esencial*: H intenta provocar que O haga A.

El análisis de nuestros datos nos ha permitido distinguir tres grandes tipos de actos directivos, según su fuerza ilocutiva:

- a) los que se realizan con el objetivo de *dar una orden*,
- b) los que se emplean con la intención de *expresar un ruego* y
- c) aquellos que se cumplen para *formular un consejo, una recomendación o una invitación*.

En todos estos actos la intención del hablante es la misma, a saber, provocar cierta conducta o acción en el oyente. No obstante, se diferencian por su fuerza ilocutiva. Así, el acto de ruego apunta a una solicitud favorable al hablante y en la que la posición de ambos interlocutores es más bien simétrica y no hay obligatoriedad para el oyente de efectuar la acción; en cambio, la orden apunta a una relación más bien asimétrica en que se manifiesta la obligatoriedad de la acción por parte del oyente; en los actos sugestivos (consejo, recomendación, etc.) la relación entre los interlocutores puede ser simétrica si se trata de personas próximas o asimétrica si el hablante ocupa una posición superior.

Por otra parte, dentro de los actos de ruego, distinguimos entre:

1. actos cuya función es la petición de información y
2. actos que solicitan cualquier otra acción.

Al pedir información se espera que el oyente efectúe la acción verbal de proporcionar dicha información, mientras que los demás actos requieren otro tipo de acción, que puede ser verbal o paraverbal.

Los actos de ruego y los actos sugestivos corresponderían a lo que Haverkate (1980) ha llamado *actos alocutivos*, en los que el hablante presenta su emisión de tal manera que aumenta la probabilidad de que el resultado sea positivo; por esta razón, a menudo aparecen acompañados por alguna marca de cortesía.

### 3.6.1.1. Órdenes

Hemos documentado algunos casos de actos de habla que se pueden clasificar como órdenes. La forma más típica de las órdenes es el enunciado imperativo. Veamos las muestras:

Pr: § y ¿tú quieres ser su novia?

E: claro

Pr: pues **díselo**

E: ¡ojalá me lo pidiera ya! (RISAS)

Pr: (( )) Eva / **pídeselo TÚ** (2") bueno yo voy a hablar con él // a ver si él me aclara un poquito más ese lío que tú tienes en la cabeza y a ver si salís de aquí siendo novios=

E: pfff

(E 2, l. 154-160)

En este ejemplo, la orden de la presentadora es, incluso, reiterada; además, en la segunda intervención es acompañada por el pronombre *tú* destacado prosódicamente, que funciona como intensificador del acto de habla.

En otros momentos, el uso del imperativo es motivado por la crítica o desaprobación de lo que ha dicho el informante:

Pr: ¿qué tipo de mentiras? §

R: § ehm yo qué sé mentiras piadosas por decirlo así

Pr: a ver / **ponme** un ejemplo / de mentira piadosa

R: a ver / te digo yo (3") ahora mismo↑

Pr: no te sale ninguna // oye en el tiempo que ella estuvo fuera también te relacionaban con otra mujer↓

(E 5, l. 142-147)

En este caso, Patricia se muestra exigente: reclama que el informante le dé un ejemplo de «mentiras piadosas», por lo que se sobreentiende que la presentadora no considera que pueda existir este tipo de mentiras.

Asimismo, las órdenes se formulan por medio de la primera persona del indicativo del verbo *querer*:

Pr: Juani // **yo quiero** que mires a esa pantalla

(E 4, l. 209)

A: arreglar yo como puedo sí (( ))

Pr: **quiero** que mires a esa pantalla

(EN LA PANTALLA APARECE PILAR) PI: Antonio yo aguento a tu familia / tú ¿por qué tienes celos de la mía?

Pr: Pilar // tu pareja

(E 6, l. 164-168)

Pr: bueno Ángela (2") ts hoy vas a tener que tomar una decisión (2")

A: (ASIENTE)

Pr: importante /// pero también es importante que antes escuches // y **quiero** que lo hagas en una de nuestras salas ¿vale?

(E 5, l. 22-25)

Observemos que en todos estos ejemplos, la presentadora impone su voluntad explícitamente, de manera autoritaria por lo que las formulaciones resultan poco corteses.

En el fragmento que presentamos a continuación, Patricia no solo precisa de qué se tiene que hablar sino que también insiste en lo que no se tiene que decir:

MC: yo me he enterado de casualidad ves /// porqueee (( )) que tengo mayor

Pr: pero **escucha yo yo no quiero que me hables de eso // yo quiero que me hables de este momento**

MC: hombre lo que pasa es que una emoción muy grande ↑ /// es no sé / no os lo puedo explicar (LLORANDO)

(E 3, l. 220-223)

La presentadora cumple con su papel de directora del discurso: exige que se comente un asunto preciso y que la interlocutora no se aleje de esta temática.

Hemos encontrado también un infinitivo que se emplea para dar una orden:

Pr: ¿este momento cuando↑?

Pa: este momento para mí ha sido // pues uno de los más grandes en mi vida /// porque / encontrarte una hermana /// de hace cincuenta años (LLORANDO)

MC: no cincuenta y dos

Pa: ((es el tiempo de)) mi mujer ¿no? y entonces pues / la verdad /// es algo que

Pr: **pero miraros un poquito es que no os habéis mirado**

(E 3, l. 229-234)

En este caso, Patricia acompaña su orden del atenuador *un poquito* y de una explicación del porqué de esta (*es que no os habéis mirado*), con lo cual aumenta la probabilidad de que los interlocutores cumplan la acción que les impone. Este ejemplo se podría incluso integrar dentro de los ruegos.

Se puede expresar una orden simplemente con un sustantivo, quedando sobreentendido el verbo que denota la fuerza ilocutiva:

Pr: [bueno Juan Miguel] yo te agradezco que hayas estado en lo r- al teléfono y a ver si apoyas a Juanjo Juanjo ¡por Dios! que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco

(PÚBLICO: ¡UN BESO UN BESO!)

JJ: ¿eim?

Pr: **un beso un beso** aunque sea // ts venga **un beso** // Juanjo

(SE DAN UN BESO)

(E 2, l. 329-338)

Como se puede ver, la intención de Patricia es expresar una orden *dale un beso*, seguida de una marca de atenuación *aunque sea*. En esa misma intervención *venga* tiene también la fuerza ilocutiva de orden atemperada o de estímulo. Esta secuencia final de una entrevista demuestra algunos mecanismos que ayudan a la «espectacularización» del intercambio: la entrevista concluye con una reconciliación y una muestra de sentimientos entre los invitados.

Aunque la gran mayoría de los actos de habla directivos proviene de la presentadora, hemos dado con secuencias en las que son los invitados quienes los realizan. Todas aparecen en los diálogos entre dos informantes:<sup>45</sup>

JM: pa' que veas que te pido perdón en delante toda España (4") y yo **quiero** tu perdón y

J: no / perdón no tienes que pedir para nada / ha sido una convivencia y ya está no hay más

<sup>45</sup> En los diálogos entre dos informantes, la asimetría existente entre el invitado y la presentadora desaparece. Asimismo, véase §3.6.1.2., en particular el apartado sobre las peticiones de información directas, donde presentamos un ejemplo de acto de habla directivo formulado por un invitado a la presentadora, situación muy excepcional en nuestro corpus.

JM: bueno / así no porque por el bien (de) los niños / **quiero** que me des una oportunidad

J: por el bien de los niños

JM: no pue yo **quiero** que me des una oportunidad y que me perdes / que digas que me perdonas y yo sé que [JUANI MUESTRA SIGNOS DE AGOBIO Y MOLESTIA] de aquí pa' lante / las cosas van a cambiar (2") y y van a cambiar a mucho // porque yo me quiero ir de vacaciones contigo // y con los niños / y (( días )) que haga falta // sábado domingo /// de aquí pa'lante yo sé que días de fiesta no trabajo ni uno // ni aunque me pongan una pistola

J: ya veremos

JM: no *ya veremos* no / yo **quiero** que tú me de— me des una oportunidad y que me perdes

J: ° (( )) °

(E 4, l. 302-313)

En este fragmento el hablante se muestra muy insistente y exigente, hecho debido probablemente a que se siente frustrado, además de culpable: su mujer no parece dispuesta a perdonarle. Suponemos que el informante en cuestión piensa que, estando en la televisión, su esposa se mostrará más clemente. Además, el hecho de pedirle perdón en público (*te pido perdón en delante toda España*) tiene el objetivo de reforzar la sinceridad del hablante. Dentro del marco acción / reacción, la insistencia que demuestra JM se debe a que las intervenciones de su esposa no son las que él espera: J no le concede el perdón, lo cual obliga a JM a reiterar su petición varias veces.

A continuación, veamos otra secuencia muy interesante:

PI: bueno / yo te he traído aquí (1") para que sepas que por mucho viaje que hago a Tarragona /// yo / siempre estoy contigo // quiero estar contigo // pero tampoco quiero que tenga(s) celo(s) de mi familia / de los míos (2") ¿vale? (2') **en esto tenemos que cambiar** /// **lo tienes que cambiar**

A: pues **la que tiene que cambiar en este caso eres tú** porque yo / permanezco en mi sitio todos los días desde el principio [hasta ahora]

[...]

Pr: Antonio / entonces ¿qué solución tiene esto?

A: (2") **pues que tiene que cambiar ellaaa tiene que cambiar**

Pr: fíjate / cómo hemos dado la vuelta a la cosa (RISAS PATRICIA Y PILAR)

A: **tiene que cambiar bastante** /// y que en vez de ir // de irse la tercera parte de o sea de estar aquí la tercera parte del mes // eh que procure de estar la tercera parte del mes allí y

Pr: ¿tú sabes lo que dices?

(E 6, l. 219-223 y 236-241)

Observamos aquí varias ocurrencias de la perífrasis de valor obligativo *tener que*: en la primera intervención, la hablante se dirige a su compañero y le comunica que tiene que cambiar su comportamiento (observemos que, al principio, emplea la primera persona del plural, lo que significa que la orden se destina tanto a la hablante misma como al oyente pero enseguida reformula sus palabras para concentrar su intención en el oyente). La reacción de su interlocutor es inmediata: este retoma la orden que ha recibido y la «devuelve» a su emisora, acompañada, además de recursos intensificadores y de argumentaciones. Más tarde en la conversación, A reitera la misma orden, modificándola mediante un cuantificador intensificador, *bastante*.<sup>46</sup>

Llegados a este punto, queremos insistir en la relación entre los hablantes. Aunque Patricia es una figura autoritaria y así lo demuestra en momentos oportunos, procura conducir sus entrevistas en un clima de confianza, reduciendo de esta manera la distancia entre ella misma y su interlocutor; por tanto, los actos directivos no se interpretan como órdenes impositivas sino más bien como emisiones destinadas a mejorar la situación de los invitados. Aparentemente se da a los invitados la posibilidad de no cumplir la acción que se les pide. Digo *aparentemente* porque, en realidad, esta posibilidad teórica de no responder a las peticiones se ve reducida en el tipo de discurso que analizamos. Si uno se niega a cumplir con su obligación –que consiste para el invitado en responder a las solicitudes de Patricia– corre el riesgo de que la entrevistadora insista hasta conseguir lo que se ha propuesto o bien que el intercambio se acabe si no presenta interés para la presentadora y, por ende, para el público. Por otra parte, la aceptación de las reglas tácitas del programa hace que las órdenes no sean percibidas como obligaciones o imposiciones.

<sup>46</sup> Véase el capítulo sobre la expresividad, en concreto, §4.4.1.1.

### 3.6.1.2. Ruegos

Hemos dicho que las órdenes, los ruegos y las sugerencias son actos directivos que requieren una acción por parte del destinatario. Tanto unos como otros pueden aparecer bajo las mismas formas: imperativo, pregunta, oración asertiva, etc. Las características formales así como el contexto permiten interpretarlos como una orden, ruego o sugerencia. Es sabido que los actos directivos pueden amenazar la imagen pública del destinatario, pues este puede sentirlos como una agresión. En el caso del ruego, dicha amenaza se ve minimizada y el carácter impositivo del enunciado rebajado mediante el uso de diferentes medios lingüísticos atenuadores. Es una estrategia diplomática usada por Patricia para que los invitados no se den cuenta de lo que les está pasando. Además, con los ruegos, se ofrece al interlocutor la posibilidad de hacer o no lo solicitado, mientras que las órdenes no presentan esta opción y conservan un carácter obligatorio.

Para que un ruego resulte «eficaz» tiene que cumplir con las ya conocidas condiciones de Searle:

- *Condición preparatoria*: el hablante (H) cree que el oyente (O) es capaz de realizar la acción (A); O tiene la posibilidad de hacer A.
- *Condición de contenido proposicional*: O predica una acción futura del O.
- *Condición de sinceridad*: H desea que O haga A.
- *Condición esencial*: H intenta provocar que O haga A.

Presentamos en las páginas que siguen algunas muestras de ruegos proferidos por la conductora del programa. Los ruegos solicitan una reacción, siendo la preferida la positiva. Un rechazo puede dañar la imagen del emisor si no está acompañado por justificaciones. Por ello, en la producción de estos actos de habla, los hablantes se sirven de los mecanismos de la cortesía para favorecer el cumplimiento del acto en beneficio del locutor.

#### a. Petición de información

Las peticiones de información se realizan a través de actos de habla tanto directos como indirectos y revisten diferentes formas: interrogaciones, enunciados imperativos, aserciones, etc. Son actos de habla que contribuyen al desarrollo de la conversación en el *DP*.

Es sabido que, en ciertos tipos de interacción, el intercambio de preguntas y respuestas constituye el esquema básico de la conversación y que las entrevistas entran dentro de este conjunto (aunque el

acto de pedir información puede formar parte de cualquier diálogo). Hemos visto que para Searle las peticiones de información, los ruegos y las órdenes pertenecen a los actos de habla directivos. Por otra parte, Haverkate (1998) advierte que la oración interrogativa desempeña multitud de funciones pragmáticas: pueden servir para obtener información relevante, pedir aclaraciones, señalar o reforzar la cooperación, mostrar insistencia, etc. En cuanto a las peticiones, Haverkate las clasifica como prototipos de los actos de habla indirectos cuyo propósito primero es manifestar cortesía. La realización de un acto de habla indirecto refleja la intención del hablante de producir cierto efecto en el interlocutor y consiste en modificar la fuerza ilocutiva del acto.<sup>47</sup>

Los actos interrogativos presentan una variada gama de formas y funciones. Se emiten para conseguir información nueva pero también con el objetivo de averiguar si el interlocutor conoce la respuesta. En cuanto a sus funciones conversacionales, estas pueden ser demandas de aclaración, de reformulación o de confirmación o también servir como reguladores. Ya hemos dicho que las interrogaciones reflejan las relaciones jerárquicas entre los interlocutores. Las formas bajo las que aparecen las preguntas varían también: preguntas puras, indirectas, con la forma de una aserción,<sup>48</sup> etc. Cabe señalar, no obstante, que las intervenciones del entrevistador solicitan siempre una reacción por parte del entrevistado.

El acto de petición de información es, pues, un acto iniciativo que solicita, normalmente, un acto reactivo. Negarse a contestar constituye una infracción de las reglas de cortesía.<sup>49</sup>

#### *Peticiones de información directas*

Actos directivos directos son aquellos en los que la intención del emisor se ve claramente y en los que el contenido proposicional corresponde a la fuerza ilocutiva. Así, el acto de petición de información se puede realizar a través de:

<sup>47</sup> Para más detalles sobre este tema, remitimos al fenómeno de la atenuación, que tratamos en el §5.6.

<sup>48</sup> Kerbrat-Orecchioni (2001: 90-91) reconoce la existencia de semipreguntas y de semiaserciones, que son casos intermedios entre la pregunta y la aserción puras, que se organizan en un *continuum*.

<sup>49</sup> Véase el capítulo 5.

- un enunciado interrogativo, una pregunta (con marcas formales de preguntas o señales de entonación):

Pr: **¿cómo se llama?**

E: Juan José

(E 2, l. 34-35)

Pr: **¿cuándo empezaste a notar que le gustabas?**

E: al segundo día

(E 2, l. 38-39)

Pr: eh durante esos meses antes de que ella diera a luz **¿tuvisteis contacto con la madre?**

Pe: no

Pr: **¿tu marido tampoco?**

Pe: no

Pr: ninguno de los dos

Pe: no

(E 1, l. 40-45)

- un enunciado asertivo:

Pr: **¿[tú conociste] a la madre biológica de tu hija?**

Pe: no

Pr: **tu marido sí / sí le conocía**

Pe: sí / mi marido sí le conoció trabajando allí /// eh pero nada más

(E 1, l. 53-56)

Pr: **y esto / afectó en la convivencia con vosotros / claro**

Pe: en ese momento no tanto porque pensábamos que era / el cambio lógico por eeeh

Pr: por la edad

Pe: por la niña de catorce quinc a dieciséis años ↑ [eso]

(E 1, l. 99-102)

- el uso de imperativos:

Pr: [digamos] tú quieras ir suavecito por la vida /// tranquilito // sin prisas

JJ: yo de momento como estoy estoy bien / ya o sea a ver // yo estooy // voy a verla voy a ver a los niños y todo perooo claro§

Pr: §pero **dime** una cosa // si tu familia no se opusiera / si tu familia no dijera cosas que a ti te molestan y te hacen daño /// ¿crees que tu relación con Eva seríaaa en este momento // más importante?

JJ: sí

(E 2, l. 215-221)

Pr: tú / haaa la adopción de tu hija tuvo algo de particular ¿verdad? fue eh §

Pe: § sí

Pr: se produjo de una forma // diferente

Pe: sí

Pr: **cuéntanos** cómo fue

Pe: bueno / pues nosotros ya éramos nueve años casados yyy queríamos andábamos mirando a ver (1") mi maridooo estaba trabajando ennn (1") en un bar ééél era tapicero / estaba arreglando // las barras y todo eso tapizándolas ((gratuitamente con))lo que se llevaba yyy laaas camareras de allí comentaron que había una chica embarazada↑ [...]

(E 1, l. 17-29)

Pr: ¿cómo reacciona Ginet?

P: pues **imagínate**

Pr: no no yo no me imagino [**dímelo**]

P: [no quiere] saber nada de mí

Pr: ¿te lo dijo?

(E 7, l. 175-179)

Este último ejemplo es interesante porque nos enseña cómo funciona el intercambio desde la perspectiva de los papeles de los participantes y de la posición jerárquica de cada uno. El invitado responde a Patricia con un imperativo –es decir, un acto directivo– que Patricia se niega a cumplir porque no corresponde a su rol y formula, a su vez, otro enunciado directivo directo, que remite al deber del invitado: *dímelo*. El informante ejecuta la orden.

- el uso del presente de indicativo (que remite a un acto futuro):

Pr: en este momento después de / esa experiencia y de haber perdido la fe en los hombres / estás enamorada otra vez

E. sí

Pr: pero /// hay OBSTÁCULOS en tu relación [¿no?]

E: [sí]

Pr: bueno pues ahora **me cuentas** cuáles son / porque antes tenemos que hacer una pausa para publicidad estamos de vuelta enseguida / hasta ahora

(E 2, l. 1-7)

### *Peticiones de información indirectas*

Para que los enunciados no parezcan demasiado agresivos y descorteses los hablantes recurren a las formulaciones indirectas.

Para pedir información, Patricia utiliza unos procedimientos que disimulan su intención. Esta estrategia es muy útil a la hora de llevar la conversación en una dirección concreta sin que los informantes se den realmente cuenta de ello. Veamos cómo procede:

Pe: yo lo pensé desde que noté el cambio // en esa edad /// y yo le que decía que no se guardase nada // que dijese lo que sentía /// y si alguna vez ella quería lo íbamos a intentar↑

Pr: **pero ella sí que ha dicho lo que sentía porque ha sidooo en algunas ocasionesss // dura con vosotros**

Pe: sssí /// sí [cuando se enfada sí]

Pr: **[creo que / os ha llegado a decir que vosotros sois los culpables] de que ella no esté con su familia biológico[a]**

Pe: [bu]eno / de hecho ella tiene una teoría dice que la vida la ha dejado donde no le corresponde (3'') °(bueno)° yo digo que la vida no se equivoca /// perooo

Pr: **¡qué duro oír eso! ¿no?**

Pe: no // no / porque lo dice cuando está enfadada↑ o algo no le va↑ /// entonces *tú sabes que a mí / la vida me ha dejado donde no me toca* /// bueno pues ooo sí / *me gustaría conocer y no sé qué tal* /// *hubiera sido* ella piensa que a lo mejor hubiera sido // bueno conocer↑

(E 1, l. 106-117)

En este fragmento, se puede apreciar cómo Patricia hace surgir las informaciones de manera disimulada. A través de enunciados aseverativos, sugiere unos datos que el interlocutor se precipita a desarrollar. Lo mismo ocurre en el ejemplo siguiente:

Pr: **tu padre te ha contado esto de tu madre eso quiere decir que sabe quién es cómo se llama↑**

MJ: mi madre mi padre la conoce // la conoce / ((literalmente)) la conoce // mi madrina de bautizo también la conoce / la han visto y saben como es / lo que pasa es que hace veintisiete años yo tengo veintisiete /// no la han visto entonces ahora a lo mejor no la van a reconocer

Pr: pero vamos a ver // hay una cosa que tú me contabas Pepa / vosotros  
ehm cuando [adoptasteis a María José]

MJ: [sí (( )) la conocieron]

(E 1, l. 156-162)

Por medio de un enunciado asertivo la presentadora consigue que la invitada desarrolle el tema que interesa (es decir, el evocado en la proposición de Pr). Otro ejemplo:

Pr: [a ver Eva yo] estoy hecha un lío /// vamos a ver /// tú ¿qué lequieres decir ya a Juanjo?

E: ts / yo le quiero decir a Juan José (1") que lo quiero con toda mi alma (1") que voy a luchar // cueste lo que me cueste /// que si me tengo que enfrentar a la familia de él que si me tengo que enfrentar a la mía // me da igual // yo voy a estar a él / hasta que me muera / voy a estar con él hasta que me muera

**Pr: Y ME ESTÁS DICIENDO QUE NO TENÉIS UNA RELACIÓN CUANDO ME ESTÁS DICIENDO QUE LUCHARÁS POR / [TU AMOR CON ÉL] ↑**

E: [sí sí SÍ] claro sí // ahí tenemos una relación con José [pero]

(E 2, l. 134-142)

Aquí la presentadora hace resaltar una incoherencia en los propósitos de su invitada para llevarla a dar una respuesta concreta, en este caso confirmativa.

Una técnica que resulta muy eficaz y de la que Patricia Gaztañaga se vale de vez en cuando es la provocación:

Pr: hace un año tu mujer // tiene que operarse §

JM: § sí

Pr: que / le encuentran una enfermedad (2") una enfermedad (2") seria

JM: de un pecho

**Pr: tú // te volcaste en ella le cuidaste ↑**

JM: hombre // no lo que yo hubiera querido // porque como yo no porque lo que hubiera querido o como yo estaba con el gana(d)o o el gana(d)o iba comooo / queríamos yyy (todo era un) problema es el problema todo (( )) [(( ))]

(E 4, l. 60-67)

En este fragmento Patricia miente para sacar un dato concreto: la presentadora conoce toda la historia del invitado, es decir, sabe que su interlocutor no se ha ocupado bastante de su mujer, pero asevera

lo contrario. Esta técnica funciona muy bien y estimula al oyente, ya que este se explica para justificar su comportamiento.

En otras ocasiones, son las interpretaciones personales de la presentadora las que actúan como estímulos:

Pr: §pero dime una cosa // si tu familia no se opusiera / si tu familia no dijera cosas que a ti te molestan y te hacen daño /// ¿crees que tu relación con Eva seríaaa en este momento // más importante?

JJ: sí

Pr: **¿o sea que te estás dejando llevar por tu familia?**

JJ: no es que me esté dejando llevar es que resulta estoy rodeado por mi familia y por la de ella

Pr: **y todo esto está haciendo QUE TE FRENES**

JJ: nooo // pues yo estoy cogiendo hasta la depresión

(E 2, l. 218-225)

Al emitir Patricia un juicio personal acerca de lo comentado, el informante se precipita a dar explicaciones que van en sentido contrario de lo afirmado por la presentadora.

Una estrategia que funciona también perfectamente es la de presentarse como interlocutor confundido:

Pr: oye pero no se puede hablar con tu familia Juanjo tú no les has dicho *oye mira a mí [me me gusta Eva]*

JJ: [a mí a mí] a mí un día me hablan otro día no me hablan yyy↑

Pr: **pero si os presentó tu hermano↑**

JJ: precisamente

Pr: **no entiendo nada / pero si él os presentó↑**

JJ: claro // quisiera– él quería que yo me aprovechara de ella

(E 2, l. 256-262)

El hecho de que Patricia declare que no entiende las circunstancias obliga al interlocutor a aclarar o explicitar lo sucedido. En este ejemplo preciso, el informante emite una explicación probable a lo que le está ocurriendo.

He aquí otras muestras de esa misma técnica:

Pr: oye sé que has venido a hablar de fútbol

Pa: sí

Pr: bueno pero sabes lo que pasa es que yo he estado hablando con tu mujer (1") y ella me ha contado unas cuantas / cosas /// y **estoy un poco**

**intrigada** (1") me ha hablado de tu familia /// me ha hablado de tus hermanos /// y de que / no tenéis relación

Pa: algunos y otros no

(E 3, l. 79-84)

Pr: oye vamos a ver Paco esto es muy raro o sea tú // después de haberle preguntado en qué trabajan dónde viven qué hacen (2") les dices /// ¿quieres casarte conmigo?

P: ts a ver yo no me puedo enamorar de ciento cincuenta contactos

Pr: espera ¿por qué les **lo que no entiendo** es por qué les pides matrimonio?↑

P: porque es unna táctica que yo tengo / como // otra cualquiera como tiene↑

Pr: ¡hombre! como otra cualquiera Paco (2") habrá muchas chicas que han pensado que ibas en serio

(E 7, l. 66-71)

El interés que manifiesta Patricia no les deja otra alternativa a los informantes que la de, en el primer caso, exponer la situación que está viviendo y, en el segundo, explicar su comportamiento.

Se puede también recurrir a las reformulaciones con el objetivo de hacer hablar al invitado:<sup>50</sup>

Pr: ¿qué cosas?

R: **un ejemplo dejarme**

Pr: **vino muy segura de dejarte**

R: sí / porqueee no encuentrooo todavía no encuentro muy lógico queee // que venga (2") y se marcha a los dos días de casa

(E 5, l. 174-177)

Es posible también conseguir información a través de otro mecanismo muy frecuente que consiste en dar muestras de atención o comprensión, que desempeñan el papel de estímulos para que el hablante siga relatando hechos:

Pa: tengo seis hermanos

Pr: me lo ha contado María

Pa: una madre ciega // yo con unos dieciséis años diecisiete /// y pues claro / queríamos emprender /// la vida hacia adelante // porque era errante ¿no? íbamos de pueblo en pueblo y

<sup>50</sup> Para un estudio detallado de las reformulaciones, véase el capítulo 9.

Pr: **fíjate**

Pa: intentábamos hacer las cosas que teníamos // y es muy duro con la madre ciega // seis hermanos /// y he intentado de buscarla pero han vivido ve ts vidas

(E 3, l. 97-103)

### *Interrogaciones orientadas*

En opinión de Escandell Vidal (1999: 3973), dentro de las oraciones interrogativas se pueden distinguir dos grandes clases: interrogativas neutras e interrogativas orientadas. En las primeras la actitud del hablante ante la veracidad de la proposición es neutra, es decir, no la clasifica como afirmativa o negativa; será el oyente quien lo determine. En cambio, las interrogativas marcadas son aquellas que llevan indicadores de orientación: el hablante no se muestra neutral en cuanto a las dos respuestas que puede recibir –afirmativa o negativa– sino que orienta la respuesta hacia una de las dos posibilidades.

Ahora bien, en el caso de una pregunta no orientada, tanto la respuesta afirmativa como negativa se aceptan de la misma manera. En cambio, si la pregunta es orientada, el locutor indica una inclinación por una respuesta positiva o negativa (aunque el interlocutor tiene siempre la libertad de dar la respuesta que le convenga). En nuestro corpus, hemos documentado algunas muestras de preguntas orientadas.

La preferencia por una respuesta determinada puede manifestarse por la forma lingüística en que se presenta la pregunta. Uno de los casos más frecuentes es la construcción interrogativa negativa:

Pr: bueno José Manuel dime cuando tu mujer te dice *quiero el divorcio* que te lo ha dicho hace muy poquito /// ¿te pilló completamente desprevenido? §

JM: § de sorpresa (2") yo no lo esperaba eso nunca

Pr: **¿no sospechabas ni siquiera que algo iba mal?**

JM: yo veía que algooo o sea por eso vinieron los celos porque algo venía frío y eso pero luego ya /// nooos no esto

(E 4, l. 96-101)

Observamos que la forma de la pregunta está orientada en una dirección precisa: una respuesta afirmativa, tal como ocurre aquí.

En las preguntas retóricas se puede también destacar una preferencia por cierta respuesta. Así, el ejemplo siguiente ilustra una interrogación que apunta a una respuesta afirmativa:

Pr: a ver (6") bueno / tenemos /// un mensaje para alguien /// que está sentado en el público así que por favor / todos a mirar (enseñando con la mano) esa pantalla (LEYENDO) Juanjo, *planta cara a tu familia* ¡ay madre ! (2") Juanjo // ¿dónde estás ? no te hagas el loco Juanjo↑ /// que te estoy viendo por el rabillo del ojo y tienes una cara de Juanjo // que no puedes con ella /// ¿eres tú? // el de la camisa de rayas /// **¿ah que sí Juanjo?**

JJ: **sí**

(E 2, l. 167-172)

Se puede ver en este ejemplo cómo la intervención iniciativa condiciona la respuesta mediante la fórmula *¿a que sí Juanjo?*<sup>51</sup> Sin embargo, una orientación preferida no significa que la respuesta sea siempre la que se espera:

Pe: [bu]eno / de hecho ella tiene una teoría dice que la vida la ha dejado donde no le corresponde (3") °(bueno)° yo digo que la vida no se equivoca /// perooo

Pr: ¡qué duro oír eso! **¿no?**

Pe: **no** // **no** / porque lo dice cuando está enfadada↑ o algo no le va↑ /// entonces *tú sabes que a mí / la vida me ha dejado donde no me toca* /// bueno pues ooo **sí** / *me gustaría conocer y no sé qué tal* /// *hubiera sido* ella piensa que a lo mejor hubiera sido // bueno conocer↑

(E 1, l. 112-117)

Pr: [=me] has dicho nunca habías estado tan enamorada PUES ES TU NOVIO **¿no?**

E: ts **novio novio no** // **novio novio no** /// eso quisiera yo que me lo pidiera YA / pero novio novio na§

(E 2, l. 145-146)

En estos casos, las peticiones de confirmación por parte de Patricia no logran su objetivo, y los informantes dan respuestas negativas aunque seguidas de explicitaciones y argumentaciones. Un simple *no* no parece constituir una contestación satisfactoria. Se aplica, por tanto, la máxima de cantidad de Grice,<sup>52</sup> que obliga a los hablantes a proporcionar información suficiente.

<sup>51</sup> A propósito de este ejemplo, véase también §4.4.2.7.

<sup>52</sup> Véase el capítulo 6.

En ocasiones, una respuesta puede provocar otras reacciones (como demandas de precisiones o aclaraciones) y entonces el intercambio se extiende:

JJ: ts pues porque hablan cosas que no son  
 Pr: ¿de quién?  
 JJ: ts // de la Eva  
 Pr: la Eva /// a ver /// tú / ¿qué relación tienes con la Eva?  
 JJ: **buen amigo**  
 Pr: **sois amigos // ¿solo amigos?**  
 JJ: muy amigos  
 Pr: sois muy amigos /// ts **pero ¿cómo de amigos?** /// amigos con derecho a roce↑ /// amigos que se quieren un poquito↑ (3") hay amor entre vosotros↑  
 JJ: a ver / de momento soy su amigo (3") pero hablan cosas queeee (2")  
 pues queeee /// a mí me hacen mucho daño  
 Pr: **¿qué cosas Juanjo?**  
 JJ: pues que vivo con ella estoy en su casa yyy (3") yyy que me gasto todo el dinero con ella Y es mentira todo esto  
 (E 2, l. 180-193)

Patricia considera la primera respuesta insatisfactoria, por lo que intenta llevar al invitado a revelar aquello que ella desea oír.

Para resumir, diríamos que el acto de petición de información no siempre es una pregunta pura sino que puede revestir diversas formas lingüísticas. Por una parte, se observan enunciados complejos con valor de pregunta, complementados por diversas funciones como peticiones de confirmación o sugerencias, tal como se puede observar en el último fragmento (la intervención de Patricia: *sois muy amigos / pero ¿cómo de amigos? amigos con derecho a roce amigos que se quieren un poquito hay amor entre vosotros*). Por otra parte, ciertas estructuras interrogativas se utilizan para actos que no piden información, como es el caso de las preguntas retóricas.

### b. Ruegos de otras acciones

Al principio de este apartado hemos distinguido dos tipos de ruegos, los que piden información y aquellos que se refieren a otras acciones. He aquí algunos ejemplos del segundo tipo:

Pr: ella no sabe que estás aquí y **ahora os voy a pedir a los dos que nos dejéis / para que yo conozca a Mari ¿vale?**

Pa: vale

Pr: venga por allí María no por allí por allí Patricio  
(E 3, l. 133-136)

Pr: bueno José Manuel pues a ver qué dice ella pero de momento **tú nos tienes que dejar** ¿vale?

JM: vale

Pr: venga  
(E 4, l. 149-151)

Pr: bueno pues vamos a comprobarlo / Pilar **déjanos un ratito**  
(E 6, l. 126)

En estos fragmentos, las peticiones de Patricia se aparentan a órdenes corteses o atenuadas. La presentadora avisa a sus invitados que les va a pedir que salgan (para minimizar la sorpresa y evitar el rechazo) y explica que va a llamar al plató a las personas que tienen alguna relación con el invitado en cuestión para hablar con ellas «a solas». Los informantes ejecutan la petición, primero, porque así lo exige el programa y, segundo, porque Patricia atenúa su expresión. Estos ejemplos se podrían calificar como invitaciones, dentro de un subgrupo de ruegos: en este tipo de actos se menciona muy a menudo el marco espacial y/o temporal. El hablante está interesado en que el destinatario esté en un lugar determinado en un momento preciso, como en el caso de nuestras entrevistas. Se puede apreciar otro ejemplo de acto de invitación a continuación:

Pr: Juanjo /// ¿tú te // ((suenas)) familiar esto? *planta cara a tu familia*

JJ: sí §

Pr: §un poquito ¿verdad? // bueno / **vente a sentar un rato conmigo** / ¡hala! (EL PÚBLICO APLAUME) allí al sofá (ENSEÑÁNDOLE CON LA MANO) (( )) cosas que encima Juanjo quería hacerse el loco /// porque / ¿quién es Juanjo? y él quieto / así /// paradito / diciendo yo por si acaso no vaya a ser que haya otro Juanjo ¿verdad? /// pues no Juanjo /// Juanjo ¿por qué tienes que plantarle cara a tu familia?

(E 2, l. 173-179)

El fragmento siguiente es revelador del acto de invitación a hablar:

Pr: has oído eso que ha dicho de que si no ocurriera lo que está ocurriendo alrededor / si no hubiese tanta presión lo vuestro sería /// más serio

E: (ASIENTE)

Pr: bueno pues aquí está Juanjo /// y tú venías dispuesta a muchas cosas

E: sí

Pr: pues **¡venga!**

E: bueno // ante todo primero quisiiera pedirte perdón // por haberte traído aquí engañada (2") yyy quiero que sepas /// que yo te quiero con toda mi alma /// y que voy a ° (luchar / pase lo que me pase) ° (CASI LLORANDO)

Pr: ° (**venga** Eva // si vas muy bien) °

E: ° (ya no puedo más) ° (LLORANDO)

JJ: sí ya lo sé lo que pasa es que (( )) a ella le hace mucho daño /// yo lo que quiero es largarme de allí (3") y me voy a largar

(E 2, l. 243-255)

En esta secuencia, Patricia incita a su invitada a que hable con su novio y que le desvele sus sentimientos: *pues ¡venga!* (que se podría parafrasear por *tienes la palabra, habla*). En efecto, la informante obedece y se dirige a su compañero de modo muy emotivo. Patricia, para motivarla a continuar en esa misma línea (mostrar emoción, revelar sentimientos dolorosos e íntimos), reitera su enunciado *venga Eva si vas muy bien*. Esta segunda ocurrencia va acompañada de elementos lingüísticos que sirven para reconfortar a la hablante *si vas muy bien* y, al mismo tiempo, estimularla a seguir. Se observa que la estrategia funciona estupendamente puesto que la informante obedece e, incluso, se pone a llorar, lo cual es muy del gusto de la audiencia.

En esta misma entrevista hemos advertido otra muestra parecida:

Pr: mira yo te voy a decir una cosa Juanjo sabes lo queeee // más le gustaría a Eva / me lo ha dicho antes / le hemos oído todos // SER TU NO-VIA

JJ: ° (ya) °

Pr: y está DESEANDO que se lo pidas

JJ: sí (SONRÍE)

Pr: **¡venga hombre!**

JJ: no y además [que a mí me estarán viendo]

(E 2, l. 269-275)

En este caso Patricia intenta provocar cierto comportamiento en su invitado: pedir a su compañera que sea su novia, es decir, oficializar su relación. Una vez más notamos el carácter *voyeurista* y espectacularizador del *Diario*: se trata de un acto íntimo que la presentadora

desea que se haga en público. Además, queremos destacar otro aspecto importante de este programa, el de la hipocresía y el fingimiento. En varias ocasiones, hemos mencionado que la entrevistadora se presenta como una amiga que pretende ayudar a sus invitados. Sin embargo, en la situación presente, la actuación de Patricia no resuelve el problema y solo contribuye a acentuarlo. La relación que mantienen los informantes les plantea dificultades puesto que sus familiares no la aceptan. Entonces, oficializarla en público puede agravarles más problemas todavía (y lo que pueda suceder después del programa no parece importarle mucho a la conductora).

Por otra parte, hemos encontrado un ejemplo curioso, por inusitado, en el que una informante se atreve a emitir una orden indirecta a la presentadora, que consiste en llamar la atención sobre la conducta de Patricia:

Pr: pero vamos a ver // hay una cosa que tú me contabas Pepa / vosotros ehm cuando [adoptasteis a María José]

MJ: [sí (( )) la conocieron]

Pr: sí / eso me lo han contado // hubo un abogado quiere decir hubo unos papeles / en donde había habría los nombres ↑ §

MJ: § **mira por favor / me puedes escuchar**↑ cuando yo tenía veinte años / fui al registro civil // entonces yo cogí un (( )) de nacimiento // yyy eh ponía *la escrita ha sido adoptada por Manuel y Josefa / ponía nombre del padre Manuel nombre de la madre Josefa* // yo pregunté *por qué* / yo le pregunté a la secretaria *¿por qué aquí no ponen el nombre de mi madre?* dice *porque tu madre no quiso ponerlo* // entonces // fui al abogado que me que hizo unos trámites le pregunté // *por favor me puede decir el nombre de mi madre* dice *mira / aquí han venido muchos hijos buscando a su madre pues ninguna madre buscó a su hijo*

(E 1, l. 160-171)

Se trata de una práctica insólita puesto que los informantes no suelen enunciar órdenes ni ruegos (salvo en las peticiones de permiso) hacia la presentadora dado que es ella la que detenta la autoridad. Sin embargo, vemos que algunos traspasan los límites impuestos. Aquí, la informante señala un comportamiento particular de la presentadora: MJ tiene la impresión de que Patricia no la escucha, que no se interesa por la información que desea transmitir y se lo reprocha. En este caso, es la invitada y no la entrevistadora la que lleva el discurso en la dirección que le parece pertinente e importante. Son casos muy raros, ya que hemos registrado un solo ejemplo de este tipo y que en

la mayoría de las entrevistas los roles discursivos se respetan al pie de la letra. La personalidad del invitado desempeña un papel importante en tales situaciones: un carácter fuerte tiende a transgredir las convenciones.

### 3.6.1.3. *Actos sugestivos: consejos y recomendaciones*

En otras ocasiones, los actos directivos se emiten con la intención de proferir un consejo. Hemos visto que este tipo de actos se inscribe en la categoría de los que denominamos *sugestivos*. La esencia del acto de aconsejar reside en estimular al receptor para que realice una acción no obligatoria pero beneficiosa y conveniente para él, según el hablante. Para resultar eficaces, los actos sugestivos tienen que cumplir las siguientes condiciones:

- *Condición preparatoria*: el hablante (H) tiene una razón para creer que el oyente (O) recibirá algún beneficio si realiza una acción (A); O es capaz de realizar A.
- *Condición de contenido proposicional*: O predica una acción futura del O.
- *Condición de sinceridad*: H desea que O haga A.
- *Condición esencial*: H intenta provocar que O haga A.

El consejo es un acto que puede amenazar la imagen de aquel a quien se dirige aun cuando se pretende actuar en su beneficio. Efectivamente, al proferir un consejo, el hablante da a entender que algo está mal y que el oyente debe remediarlo, es decir, el consejo puede implicar una crítica del estado actual de las cosas. Aconsejar tiene como finalidad sugerir lo que es mejor para el oyente (se maximaliza el beneficio del destinatario) y evitar una reacción negativa de su parte. Se puede asimilar al mandato indirecto, teniendo los dos una fuerza ilocutiva parecida. Quien enuncia un consejo puede o bien ocupar una posición superior a la del oyente, o bien una posición simétrica que atestigua de una relación de confianza entre los interlocutores. Patricia, aunque en una posición de poder y autoridad, desea reducir la distancia en ciertas ocasiones que se prestan a ello. Para Haverkate, el consejo forma parte de los actos no impositivos, que benefician al oyente (como invitar o recomendar), a diferencia de los actos impositivos, que benefician al hablante (ordenar, pedir). No obstante, el hablante que da un consejo (y, más aún, cuando lo hace de forma recurrente) puede ser percibido por el interlocutor

como persona prepotente, arrogante, que ataca la imagen del interlocutor. Veamos un ejemplo:

Pr: a ver / José Manuel / yo creo que /// tú has de // has dejado claras cuáles son tus intenciones // pero también igual pienso que / **debes** dejar que Juani se lo piense tranquila / que te conteste cuando esté en un lugar más tranquillooo ↑ porque ella no está cómoda hablando de este asunto entonces /// tú ya lo has dejado claro ella lo sabe // él lo ha hecho con la mejor intención todo esto Juani /// y tú si le contestas tranquila y hablas con él tranquilamente / en casa / o donde quieras /// que os vaya bien / [¿vale?]  
 J: [hmm]  
 P: bueno  
 (E 4, l. 314-321)

Sostenemos que en este fragmento se trata de un consejo (y no de una orden) debido al empleo de varias formas mitigadoras como la presentación de lo dicho como un punto de vista personal (*creo*), las justificaciones (*Juani no está a gusto*), el reconocimiento de que el hablante –José Manuel– ha sido claro en cuanto a sus intenciones y que estas son buenas (*tú ya has dejado claro ella lo sabe él lo ha hecho con la mejor intención todo esto Juani*). Todo esto contribuye a que la emisión de Patricia parezca lo menos impositiva posible. Por otra parte, al prestar atención a la imagen del oyente, Patricia facilita la aceptación del consejo por el destinatario. Además, termina su intervención con la expresión del deseo de que les vaya bien a sus invitados. Sin embargo, tenemos que estar atentos al hecho de que nos encontramos al final del encuentro y que el tiempo es un factor importante para el desarrollo de las discusiones. Patricia desea concluir rápidamente la entrevista puesto que la misma, a su modo de ver, ya no presenta ningún interés. Poco le importa a la presentadora la aceptación de su recomendación –la impone–, por lo que podemos afirmar que las buenas intenciones de Patricia son fingidas. Además, obsérvese que al inicio de la entrevista, Juani tampoco se sentía cómoda pero Patricia insistía para sacarle información, mientras que hacia el final del diálogo, Patricia da como argumento la incomodidad de su invitada para justificar la conclusión un poco abrupta del intercambio.

Veamos otra cita que nos parece interesante:

Pr: [bueno Juan Miguel] yo te agradezco que hayas estado en lo r- al teléfono y **a ver si apoyas a Juanjo** Juanjo ¡por Dios! que tienes cuarenta años haz lo que te dé la gana por una vez en tu vida /// digo yo ¿no? /// ¿NO? /// mira / escucha lo que te dicen (1") ¿sí? // y así disfrutarás un poco  
(E 2, l. 329-331)

En esta secuencia, la hablante (Patricia) se dirige a dos interlocutores en una misma intervención y proporciona varias informaciones. Así, un primer acto directivo emitido por Patricia está orientado a Juan Miguel: *a ver si apoyas a Juanjo*. Observemos que este acto directivo es precedido por un acto expresivo de agradecimiento que atenúa el carácter impositivo del primero.

Un segundo acto directivo de esta secuencia va dirigido a Juanjo y es acompañado por diferentes recursos intensificadores (la locución adverbial *por Dios* que sirve para 'encarecer un ruego' (DEA), el imperativo *haz*, la fórmula *por una vez*, referencias a las reacciones del público que apoyan las palabras de Patricia) aunque la presentadora minimiza la fuerza de los imperativos mediante diferentes recursos, como *digo yo* (que permite suavizar la enunciación presentándola como su propio punto de vista y no una orden), las reiteradas peticiones de confirmación *¿no? ¿no?*, la referencia a otras personas en *mira escucha lo que te dicen* o el consejo, señal de buenas intenciones, *y así disfrutarás un poco*. En el acto de aconsejar se pretende producir un cambio de comportamiento en el destinatario cuyo resultado será benéfico para el mismo. En nuestro caso, bajo las apariencias de buenas intenciones, el consejo proferido en beneficio del interlocutor daña sensiblemente su imagen pública: Patricia está destacando las cualidades negativas del invitado, a saber, JJ es un hombre incapaz, dependiente de la voluntad de los demás, con carácter débil, etc.

Otra muestra del acto de aconsejar:

Pr: bueno Ramiro // ha- vamos a dejarlo aquí porque Ángela // yo creo que ha sido clara // y en principio **tienes que** aceptar lo que ella dice / y por supuesto **seguir** teniendo una buena relación que tenéis un hijo en común (1") así que espero que os vaya bien ¿vale?

A: [gracias]

R: [vale] gracias

(E 5, l. 258-262)

Aquí, observamos igualmente que Patricia atenúa la perifrasis modal con matiz obligativo *tienes que* mediante *en principio* para que no resulte demasiado exigente pero, por otro lado, intensifica otro elemento (*seguir teniendo una buena relación*) mediante *por supuesto*. La diferencia de tratamiento entre ambas construcciones se debe al hecho de que la primera obliga al interlocutor a hacer algo que este no desea mientras que la segunda denota una expresión de buenas intenciones de la presentadora, un consejo benéfico para sus interlocutores y, además, Patricia explicita la razón de su recomendación: *que tenéis un hijo*.

Todos los ejemplos de consejos que hemos encontrado en el corpus son intervenciones de la presentadora, lo cual se justifica por su papel discursivo y su posición jerárquica superior.

### 3.6.2. Actos de habla asertivos

Hemos dicho que el propósito de estos actos de habla es presentar un estado de cosas como real: afirmar, explicar, describir, etc. La intención del hablante es asumir la veracidad de lo que está aseverando y conseguir que su interlocutor acepte como verdadero el contenido proposicional comunicado. La prueba más sencilla para reconocer un acto de habla asertivo es considerar, pues, si la expresión es verdadera o falsa.

Aparecen con elevada frecuencia en los actos como respuestas a las preguntas, confirmaciones o evaluaciones de lo que se acaba de decir, explicaciones de algo que no ha quedado claro, justificaciones de algún comentario o juicio personal, etc. Dicho de otro modo, desde el punto de vista interactivo, son reacciones a otros actos de habla.

No obstante, hemos encontrado también actos asertivos en intervenciones iniciativas. Son casos especiales en los que Patricia presenta al invitado y expone el problema del mismo. Suelen aparecer al principio de las entrevistas con el objetivo de introducir la información de base para la audiencia, antes de que empiece la discusión.

Recordemos también que los actos asertivos se emiten, a veces, con otro propósito del que les corresponde normalmente: pueden expresar ruegos u órdenes, servir de estímulos, pedir información, etc.

Hemos podido comprobar, pues, que se trata de actos de habla realizados tanto por la presentadora como por los invitados. Sin embargo, hemos observado que no cumplen las mismas funciones según

sean emitidos por Patricia o por algún invitado. Cuando el acto de habla lo realiza la presentadora, funciona como estímulo para que el interlocutor siga con su relato, como petición de aclaraciones / explicaciones o también como fuente de información para la audiencia, mientras que cuando el acto de habla lo realiza un informante, generalmente se trata de dar informaciones, explicaciones, argumentaciones, etc.

Las condiciones para la realización de un acto de habla asertivo son las siguientes:

- *Condición preparatoria*: H posee un conocimiento del que O carece; no es obvio que O se pueda enterar de ese conocimiento por otros medios.
- *Condición de contenido proposicional*: La emisión de la oración predica cómo es o no «algo» (acto pasado o presente, actor, cosa...).
- *Condición de sinceridad*: H cree en la verdad del contenido proposicional.
- *Condición esencial*: La emisión de la oración cuenta como un compromiso del hablante H con la verdad del contenido proposicional.

### 3.6.2.1. *Actos emitidos por Patricia Gaztañaga*

Para empezar, ofrecemos algunas muestras de actos de habla asertivos producidos por la conductora del *talk show*. Se trata, en general, de secuencias descriptivas. Veamos algunos ejemplos característicos:

Pr: en **muchas ocasiones looosss padres adoptivos / tienen cierto miedo a que los hijos** // **busquen a su familia biológica sin embargo** // **nuestra próxima invitada está dispuesta a remover cielo y tierra con tal de encontrarlos** / un aplauso para Pepa  
(ENTRA PEPA; EL PÚBLICO APLAUDE)

Pr: bueno

Pe: hola

Pr: hola buenas tardes [aclaro una cosa]

Pe: [buenas tardes]

Pr: **Pepa viene buscando a los padres / biológicos de su HIJA**

Pe: correcto

Pr: **Pepa / vamos a ver (2") buscas especialmente a la madre de tu hija** ¿verdad?

Pe: sí

(E 1, l. 1-14)

Pr: buenas tardes María

M: buenas tardes

Pr: ¿con quién quieres que se encuentre tu marido?

M: con su hermana

Pr: ¿cuántos años / sin saber de ella?

M: pues /// más de cuarenta y cinco años

Pr: **ella era una niña pequeñita**

M: sí

Pr: oye / **la vida de tu marido // de su familia no ha sido /// fácil**

M: no // muy difícil

Pr: **eran / una familia / eh que se dedicaba / o trabajaba en el circo**

M: sí

(E 3, l. 7-18)

Pr: María / en ese momento yo sé que **el el director del centro en el que estaban /// su madre y sus hermanos le propone llevarse a los chicos // pero tu marido no puede hacerse cargo**

M: eh bueno él fue // aaa buscar a su madre y a sus hermanos /// y entonces resulta queee se encontró de que ell el director de donde estaban los niños // le dijo que si /// °(quería)° a los varones se los llevara pero // las ((hembras)) no se las daba entonces claro él tenía dieciséis años [sin casa]=

P: [era un crío]

(E 3, l. 40-45)

Se ve en los fragmentos citados que Patricia está dando información fundamental para situar en su contexto la entrevista que va a desarrollarse. Generalmente, en estos momentos el papel de los informantes es confirmar lo dicho por la presentadora puesto que es información destinada al público y que tanto la presentadora como el informante la conocen ya.

Los enunciados asertivos pueden igualmente usarse con la intención de insinuar algo:

Pr: **no te sale ninguna // oye en el tiempo que ella estuvo fuera también te relacionaban con otra mujer**↓

R: sí apenas me ((doy)) cuenta /// ahora

Pr: y ¿tenían motivos para relacionarte con otra mujer?

R: es que no sé mmm no sé ni de qué mujer me están hablando niii nada (3") pfff es que me queda muy difícil decir que que había otra mujer cuando realmente es que [no HAY otra mujer]

Pr: ¿[tú has sido infiel] alguna vez Ramiro?

R: no / con mi mujer no

Pr: con ella no

R: no

Pr: **con otras mujeres sí pero con ella no**

R: s la vida me ha sido muuu– de novias muy corta (1") [tuve]

Pr: [corta de novias] (RISAS)

(E 5, l. 146-158)

Patricia sugiere que su interlocutor puede haber tenido una relación adultera, idea que el oyente rechaza. Dicho rechazo no frena las insinuaciones de Patricia, quien formula un enunciado interrogativo directo: *¿has sido infiel?* El comportamiento de la presentadora resulta particularmente descortés ya que daña gravemente la imagen del invitado. Sin embargo, es al mismo tiempo una estrategia eficaz para despertar el interés del público, llevar la conversación en una dirección determinada así como hacer hablar al informante.

### 3.6.2.2. *Actos emitidos por los invitados*

#### - *Descripciones*

Cuando son producidas por los invitados, las secuencias asertivas a menudo aparecen como respuestas a una petición de información y frecuentemente revisten la forma de una descripción:

Pr: cuéntanos cómo fue

Pe: **bueno / pues nosotros ya éramos nueve años casados yyy queríamos andábamos mirando a ver (1") mi marido estaba trabajando ennn (1") en un bar éeél era tapicero / estaba arreglando // las barras y todo eso tapizándolas (( gratuitamente con)) lo que se llevaba yyy laaaas camareras de allí comentaron que había una chica embarazada↑ /// y mi marido / dijo bueno pues si no lo puedes atender para mí pero él era un poco esto (1") medio en broma mmm mi marido es así un poco espontáneo /// bueno (1") esto fueee en abril o así y cuando llega septiembre /// recibimos una llamada /// de un señor que trabajaba de fotógrafo por aquella zona /// y conocía a esta chica // y conocía a mi marido /// y dijo que esta chica n no podía atender a la al bebé que venía /// si / si nos podía pues si queríamos adoptar**

Pr: se acordó de aquelll ofrecimiento de tu marido =

Pe: [sí]

Pr: = [y dijo]

Pe: Mar me me imagino que Mar se acordaría la madre de / de mi hija

Pr: o sea ya visteis que las cosas iban en serio

Pe: sí §  
(E 1, l. 21-35)

En efecto, la exposición de los hechos por parte de Pe es una reacción a la petición de la entrevistadora. Al ser muy larga la intervención de Pe, Patricia toma el turno y profiere otra aserción que es confirmada por su interlocutora. Se observa una construcción colaborativa del diálogo. Veamos otro ejemplo:

Pr: eh durante esos meses antes de que ella diera a luz ¿tuvisteis contacto con la madre?  
 Pe: no  
 Pr: ¿tu marido tampoco?  
 Pe: no  
 Pr: ninguno de los dos  
 Pe: no  
 Pr: sin embargo en el momento en el que da a luz ↑  
 Pe: **bueno / no /// cuandooo ella llamó // llamó este señor /// eh que /// eh llamó este señor a casa diciendo lo que ocurría y si pensaba mi marido en serio lo que había comentado // entonces sí que nos pusimos en contacto con ella / pero la niñaaa eh el bebé estaba a punto de nacer le faltaba m muy [poco]**  
 Pr: [muy poquito]  
 Pe: de tres a cuatro [semanas]  
 (E 1, l. 40-52)

También en este fragmento, la explicación de Pe es una réplica a la intervención de Patricia, emitida en forma de aserción pero que actúa como petición de información suplementaria. Más tarde, la presentadora recurre a una reformulación de lo dicho por su interlocutora con el objetivo de estimularla para que continúe su relato.

- *Justificaciones / argumentaciones*

Las secuencias argumentativas se suelen presentar bajo la forma de actos de habla asertivos:

Pr: oye Juanjo / si tú me estás diciendo que para ti // Eva es importante // que de hecho si no ocurriera esto que me dices a tu alrededor tu relación con ella sería MÁS importante /// ¿por qué no luchas por esa relación?  
 JJ: **pues estando allí es que no puedo /// porque es que además ella vive en el sitio donde vive su familia y la mía**

Pr: ¡uy qué lío! bueno pues Juanjo / tú igual no estás todavía decidido a luchar↑  
(E 2, l. 230-235)

Pr: Mari (1") era una niña cuando le viste por última vez  
Pa: pues tendría unoos / cuatro añitos  
Pr: y ¿por qué no has buscado? ¿por quééé↑? / ¿qué es lo que te ha frenado?  
Pa: **bueno frenarme no me ha frenado ¿no? // lo que pasa es que // cuando muere el cabeza de familia /// pues entonces // se acaba todo**  
Pr: y la familia es separada  
(E 3, l. 91-96)

Se pueden apreciar aquí los argumentos que dan los invitados para justificarse y lograr la adhesión del interlocutor a su punto de vista.

En la muestra siguiente, el acto asertivo de la invitada se debe a la expresión de sorpresa por parte de la presentadora:

Pr: ¿pero cuántos hermanos tienes?  
MC: ¡buf! / yo no sé yo estuve en un colegio donde me dijeron que mi madre debía tener 22 hijos no sé si será verdad o mentira  
Pr: ¡mi madre!  
MC: **yo no como no sé si será verdad o mentira no lo creas todo eh // yo lo que me dijeron [en aquellos tiempos]**  
Pr: ¿[o sea] no sabes realmente cuántos hermanos tienes?  
(E 3, l. 151-157)

La informante, ante el desconcierto de Patricia, precisa que no se responsabiliza de lo que acaba de decir ya que son informaciones que ha recibido de otras fuentes.

En otros momentos, las aserciones son provocadas por un comentario evaluativo de la presentadora:

Pr: ¡madre mía! /// PERO SI SOIS DOS ADULTOS que // tenéis experiencia los dos habéis tenido relaciones anteriores // ¡pero qué os van a contar a vosotros! // ¡ni que fuerais unos críos! ¿no?  
JJ: **yaaa /// pfff (2'') pero / te sabe mal de que la familia no te hable no— solo te hable cuandooo / les interesa y cosas de estas yyy**  
(E 2, l. 226-229)

Este ejemplo muestra cómo un acto expresivo de la presentadora da lugar a una aserción por parte del invitado, quien primero confirma y después intenta justificar la situación.

Nos gustaría terminar este apartado con un fragmento en el que se pueden apreciar las diferentes intenciones que se manifiestan a través de los actos de habla asertivos, producidos por diferentes locutores:

Pr: Juan Miguel buenas tardes (AL TELÉFONO)

JM: hola buenas tardes

Pr: **bueno vamos a ver / que es lo que pasa aquí porque tenemos a Juanjo y a Eva**

JM: **no sé / yo creo que soy eeel menos indicao para hablar sobre estaaa– esta relación [porque]**

Pr: **[peroooo] algo sabrás porque Juanjo nos está diciendo que hay una gran presión familiar / que a nadie le gusta Eva / de vuestra familia / y que todo eso está haciendo que su relación no avance**

JM: **vale [yo cre]**

Pr: **[¿esto es así?]**

JM: **sí / no sé // yo sé // si / si él lo dice será / [desde luego=]**

Pr: **[Juan me]**

JM: **= eh yo soy el hermanooo / menos indicao para hablar de– sobre eso§**

Pr: **§bueno pero tú eres su hermano↓ /// vamos a ver Juan Miguel**

JM: **sí**

Pr: **Juanjo necesita apoyo / familiar**

JM: **sí**

Pr: **¿tiene tu apoyo?**

JM: **mi apoyo lo tiene lo ha tenido siempre // eh lo que pasa es que yo he hablado con él– yo cuando empezó esta relación que yo me enteré al mes**

Pr: **hmm**

JM: **eh estuve hablando con él / y él me dijo que él no tenía nada que ver con esta muchacha / que simplemente era una amiga / yyy // bueno la cosa quedó así**

(E 2, l. 287-307)

Prácticamente la totalidad del fragmento está construida con enunciados asertivos, tanto por parte de Patricia como de su interlocutor. La conductora del programa interviene para pedir a este información pero JM se niega a darla y a hablar de la relación que mantiene su hermano con una mujer, presentándose como una persona incompe-

tente para conversar sobre este tema. Sin embargo, Patricia sigue insistiendo, a través de otras aserciones.

### 3.6.3. Actos compromisivos

Estos actos se definen como la expresión de la intención del hablante de realizar, en beneficio del oyente, la acción descrita por el contenido proposicional.

Las condiciones de éxito para los actos compromisivos son las siguientes:

- *Condición preparatoria*: H es capaz de efectuar A; O prefiere que H haga A a que H no haga A, y H cree que O prefiere que H haga A a que no haga A; H tiene motivos para hacer A; H espera un beneficio para sí y/o para O.
- *Condición de contenido proposicional*: la emisión de la oración predica algún acto futuro A del hablante H.
- *Condición de sinceridad*: H tiene la intención de hacer A.
- *Condición esencial*: la emisión de la oración cuenta como una obligación de hacer A por parte de H.

El arquetipo de esta categoría de actos de habla es la promesa por la cual el emisor se encarga de la responsabilidad de efectuar una acción futura. En *Diario de Patricia*, las dos ocurrencias del acto de promesa que hemos registrado provienen de intercambios entre invitados, de los que queda fuera Patricia. No es una constatación sorprendente puesto que el hablante que se compromete a hacer algo lo hace con vistas a mejorar su relación con una persona próxima, con la que tiene problemas y por la que está en el programa:

JM: no pue yo quiero que me des una oportunidad y que me perdone / que digas que me perdonas y yo sé que [JUANI MUESTRA SIGNOS DE AGOBIO Y MOLESTIA) de aquí pa' lante / **las cosas van a cambiar (2") y y van a cambiar a mucho** // porque yo me quiero ir de vacaciones contigo // y con los niños / y (( días )) que haga falta // sábado domingo /// de aquí pal ante **yo sé que días de fiesta no trabajo ni uno // ni aunque me pongan una pistola**

J: ya veremos

JM: no *ya veremos* no / yo quiero que tú me de- me des una oportunidad y que me perdone

(E 4, l. 306-312)

R: nada (( )) /// de verdad quiero que // que me perdone (2") por la(s) mentiras por lo que pude haber dicho por lo que pude haber hecho (2")

estoy arrepentido (3") tú sabes que te quiero mucho // y que no soporto la idea de que // me dejes /// ni a mí ni a mi / ni a mi hija // quiero que comencemos una nueva vida que /// tú sabes que / sin ti la vida me a mí no me va bien aquí // que / tú eres // la reina de de mi hogar (2") que me des una oportunidad de demostrar de que / **de verdad voy a cambiar** (1") y para ello // ya tengo un trabajo diferente que // para tener más tiempo para disfrutar contigo / con mi hija

Pr: Angela // [¿qué dices?]

R: [de (( )) más nuestros niños]

A: es queee es muy fuerte lo que // lo que puedo decir entonces [no me gustaaa]

R: [yo pido otra oportunidad]

Pr: [muy fuerte] eim

(E 5, l. 233-243)

En todos los fragmentos que acabamos de presentar, los hablantes se comprometen a hacer algo que suponen que su interlocutor desea que hagan. Algunas veces, los enunciados compromisivos contienen intensificadores para dejar clara la intención y reforzar la promesa. Los actos de promesa, en estos casos, son expresados por personas que consideran que han cometido algún error que deteriora su relación con una persona próxima. Los «culpables» prometen remediar dicho error para restablecer la armonía. En ambos ejemplos, la realización del acto de prometer está, pues, motivada por el sentimiento de culpa. El hecho de pronunciar la promesa en la televisión le otorga más importancia y, por lo tanto, una voluntad quizás más fuerte de cumplirla aunque la promesa formal, en el plató, obedezca a menudo a una manipulación de Patricia.

### 3.6.4. Actos de habla expresivos

Mediante estos actos de habla, el hablante expresa sus sentimientos, su estado emocional y psicológico causado por algún acontecimiento que le afecta directa o indirectamente. Para Searle, son actos como agradecer, dar el pésame, felicitar, pedir perdón, etc. Todos ellos se refieren no solo al hablante sino a la reacción de este ante un estado de cosas en el que el oyente participa de manera activa o pasiva.

Se trata de un tipo de actos muy frecuentes en las entrevistas estudiadas aquí puesto que la expresividad lingüística forma parte de las estrategias más empleadas en el discurso de los *talk shows*. *DP* presenta una formidable riqueza de actos de habla expresivos, quizás más significativa que en las conversaciones de la vida diaria. Los

responsables del programa saben que los actos expresivos convienen al espectador, que es lo que se busca en este tipo de formatos. La presentadora se esfuerza tanto por emocionar como por entusiasmar a los oyentes, y recurrir a los actos de habla más subjetivos es indudablemente la mejor forma de hacerlo.

Por estas razones, dedicaremos el siguiente capítulo al análisis del fenómeno de la expresividad en *DP* y no insistimos en este tema ahora.

### 3.6.5. Actos de habla declarativos

En cuanto a los actos de habla declarativos, no hemos hallado ninguna ocurrencia que permita demostrar su funcionamiento en nuestro corpus, por lo que no resulta pertinente detenernos en esta cuestión.

## 3.7. OBSERVACIONES FINALES

Se destaca de este análisis que es necesario estudiar los actos de habla desde una perspectiva interaccional. Hemos visto que las intervenciones de diferentes participantes se enlazan unas con otras, formando una unidad mayor, la entrevista.

Gracias a este análisis, hemos podido observar también que los actos de habla más frecuentes son los directivos y los asertivos (los actos expresivos son igualmente muy numerosos y les dedicamos un capítulo especial)<sup>53</sup> y que a cada papel comunicativo le corresponden ciertos tipos de actos de habla. Así, la presentadora emite una gran mayoría de los actos directivos, mientras que los invitados formulaan, de modo general, los asertivos.

Hemos constatado, por otra parte, que los actos directivos revisten diversas formas lingüísticas, más o menos directas, y que pueden ser agresivos o atenuados. La formulación tiene consecuencias en la naturaleza de la reacción del interlocutor y surte efectos en la relación interpersonal.

Además, se ha visto que un mismo acto de habla desempeña funciones diferentes según sea realizado por la presentadora o por el informante. Producidos por la presentadora, los actos directivos sirven para pedir información, estimular a hablar, controlar la situación

---

<sup>53</sup> Véase el capítulo 4.

comunicativa y orientarla en determinada dirección, dar consejos, etc. Si los producen los invitados, los actos directivos se destinan a otro invitado y no a Patricia, lo que prueba la jerarquía establecida. En cuanto a los actos asertivos, si emanan de la presentadora tienen el objetivo de pedir y proporcionar información, presentar sus evaluaciones o juicios personales; si aparecen en las intervenciones de los invitados sirven para dar información, argumentar, describir, etc.

Desde la perspectiva interaccional, se puede afirmar que los actos iniciativos pertenecen a la entrevistadora, mientras que los reactivos forman parte de la competencia de los informantes.

Estas observaciones confirman el carácter particular de las charlas de *DP*: bajo la apariencia de una conversación de proximidad, se descubre una estructuración muy exigente desde el punto de vista de los roles comunicativos y de los contenidos; son condiciones que los participantes conocen y suelen respetar.