HACIA UNA CARACTERIZACION DE LOS ACTOS DE HABLA EN UNA ENTREVISTA*

Mauricio Pilleux
Universidad Austral, Valdivia, Chile

I. INTRODUCCION

En este trabajo nos proponemos caracterizar los actos de habla con el propósito de crear un modelo que sirva de base para su estudio. El estudio incluye los actos de habla usados en una situación de entrevista semiformal en la ciudad de Valdivia (Chile) y han sido clasificados en actos de habla representativos y directivos, siguiendo el modelo propuesto por Fraser (1983). La identificación de ellos constituye una base para lograr un análisis lingüístico, sociolingüístico y pragmático de esta situación de habla.

II. LOS ACTOS DE HABLA

El problema con los **actos de habla** es que su análisis lingüístico ha tendido a concentrarse en enunciados aislados o en oraciones formadas ad hoc de las cuales se han deducido

* Parte del proyecto. FONDECYT 1940856 y UACH S-95-09.

los actos de habla. Pareciera razonable pensar que es más fácil elaborar una teoría a partir de ejemplos o casos simples, para luego avanzar a situaciones más complejas. En principio, no existen inconvenientes para que una teoría sobre actos de habla pudiera basarse en el estudio de múltiples enunciados de un sólo hablante (su discurso) o en múltiples enunciados de diversos hablantes (una conversación). Sin embargo, como el lenguaje está estructurado internamente en varios niveles (fonológico, morfosintáctico, semántico) y organizado pragmáticamente en varios planos de función comunicativa, el acto de habla, enunciado concreto, es dependiente de la estructura lingüística y organización pragmática, y, además, de manera crucial, del contexto en que dicho acto de habla se produce. Así, la oración

(1) “Esta sala está muy calurosa”

se considera: a) gramaticalmente bien formada (lo que se dice), b) transmite un significado determinado (lo que se quiere decir), c) con una intención (lo que se implica), d) expresada de un modo indirecto (como se dice lo que se dice). Si etiquetamos el enunciado (1) como el acto de habla de “petición”, no es posible conocer el propósito del locutor sin conocer el contexto; más aún, puede expresar propósitos opuestos. Si (1) fuera enunciado durante un caluroso día de verano probablemente se estaría solicitando que se cerrara la ventana y se trajera un ventilador; enunciado en un frío día de invierno se estaría indicando que se cortara la calefacción o se abriera una ventana, o a quien presidiera la reunión autorizara a los miembros a sacarse las chaquetas.

Para que un acto de habla pueda ser identificado como tal, debe ser así entendido tanto por el locutor como por el interlocutor, trátase de un enunciado aislado o de un contexto mayor. Para conseguir un acto de habla para su análisis, se puede usar uno de dos procedimientos: primero, crear un ejemplo propio, o segundo, “conseguir” uno del contexto de la vida diaria. En el primer caso se puede ubicar a Searle (1969)

y a innumerables otros que lo han seguido. En el segundo procedimiento, esto es, la obtención de un acto de habla se hará de una conversación real, de la radio o de la televisión. Estos enunciados serán más ambiguos y dables a interpretaciones mientras menor sea el conocimiento de los interlocutores entre sí, disminuyendo de esta manera lo que pueda dejarse implícito en la conversación. De todas maneras, exceso de explicitación, por un lado, como un número desmedido de cosas que quedan implícitas por pertenecer al dominio del conocimiento mutuo de los interlocutores, por el otro, traspasan al lingüista la decisión de determinar la pertinencia o no pertinencia de la información obtenida para adscribirla a un determinado acto de habla, sea éste parte de la interacción verbal o no. Así, para que se produzca la comunicación, los interlocutores deben elegir lo que se dice y lo que se omite, siendo lo último tan importante como lo primero. El conocimiento mutuo entre dos hablantes se basa en los siguientes supuestos (Dolitsky, 1983: 40): a) copresencia física, el "donde" del acto, lo que está presente y se puede ver, oír, oler, tocar; b) copresencia lingüística, lo afirmado en la conversación e implicado por las diversas unidades lingüísticas; c) copresencia indirecta, esto es, asociaciones hechas por los interlocutores en base a lo dicho, a experiencias pasadas, o a experiencia cultural compartida; d) membrecía comunitaria, los profesores, los iraníes, los hípícos, los astrónomos, etc. Estos supuestos dejan como candidatos óptimos a actos de habla a todos aquellos enunciados producidos "en vivo" obtenibles de la vida diaria; los actos de habla que se pueden obtener a través de una novela, una obra de teatro, incluso del cine, introducen el elemento ficticio, haciéndolos prescriptivos, no descriptivos.

¿Cómo analizar, entonces, los actos de habla? Una manera es (1) aislando varios factores de la situación social que influyen o interactúan con el tipo de habla usado y (2) discutiendo las funciones asociadas que el habla cumple en las diferentes situaciones. Aun cuando estas funciones son muchas y variadas, muchos están de acuerdo que el lenguaje tiene un máximo de dos funciones generales: (1) una función

referencial-cognitiva para referirse al mundo externo y comunicar mensajes explícitos, y (2) una función emotiva para expresar los sentimientos (Stubbs 1983: 44-45).

Fraser (1983: 30) señala que cuando usamos el habla, hacemos tres cosas: (1) *decimos* algo (función referencial); (2) indicamos *cómo* estamos tratando que el interlocutor interprete lo que hemos dicho (función emotiva); y (3) obtenemos como resultado un efecto determinado en el interlocutor (función “conativa”). Cuando decimos algo, además de considerar factores como la intención literal o figurativa de lo dicho, la especificación de los referentes que se indican y la resolución de los elementos ambiguos, nosotros intentamos que lo que decimos tenga una fuerza específica, un contenido proposicional que puede ir más allá que la simple cadena hablada declarativa. Es decir, al producir el acto de habla de “decir algo”, también intentamos un acto ilocucionario (autorizar, prometer, solicitar, ofrecer, conceder algo, en fin, entre cientos de otros), expresando la actitud del hablante hacia el contenido proposicional de lo que decimos (Austin, 1962).

Los actos de habla pueden clasificarse en **representativos, directivos, comisivos, y evaluativos** (Fraser 1983: 38-41). Los actos representativos expresan la creencia del hablante de que lo que se dice es verdad (aseverar, informar, aconsejar, señalar, decir, concluir, valorar, reconocer, estar de acuerdo, no estar de acuerdo, entre muchos otros). Los actos directivos expresan el deseo del hablante en relación a una acción especificada en el contenido de la proposición (preguntar, pedir, instruir, ordenar, solicitar, prohibir, permitir algo, entre otros). Los actos ilocucionarios comisivos, en cambio, expresan la intención del hablante en cuanto a una acción futura que se especifica en el contenido proposicional (prometer, jurar, garantizar, ofrecer, proponer, son algunos). Y con los actos evaluativos, el hablante expresa ya sea pesar por una acción anterior (disculparse), pesar o comprensión de algo que le ha sucedido al interlocutor (dar condolencias, mostrar conmiseración), alegría por algo que ha hecho el interlocutor (felicitar).

tar), agrado de ver, encontrarse con el interlocutor (saludar), o gratitud por la participación del interlocutor en una acción anterior (agradecer).

III. CORPUS

Nuestro corpus, obtenido a través de entrevistas, provee evidencia sobre una gama de actos de habla, **representativos**, los cuales están relacionados con el entrevistador, principalmente, y los actos de habla **directivos**, que tienen que ver fundamentalmente con la persona que entrevista.

El corpus analizado corresponde a entrevistas de 30 minutos cada una, extractadas por medio del método sociolingüístico directo, realizadas por el investigador con el apoyo indirecto de un cuestionario para facilitar la conversación fluida. Los sujetos forman parte de una submuestra extractada de una muestra probabilística de 266 informantes, estadísticamente representativa de la ciudad de Valdivia, de ambos sexos, y de tres grupos etarios (generación 3: 70 a 79 años; generación 2: 39 a 40 años y generación 1: 11 a 17 años) pertenecientes a los tres grupos de estratificación social estudiados. La estratificación social se realizó por medio de un índice que adjudicó puntajes (dentro de una escala de 7 intervalos) a variables sobre educación, trabajo, barrio, muebles, aparatos electrodomésticos, vehículos y servicio doméstico con que contaban los informantes, correspondiendo los puntajes más altos al grupo en estudio: estrato social alto (Cepeda *et al.*, 1988).

IV. CARACTERIZACION DE LOS ACTOS DE HABLA

A continuación se hace una descripción caracterizada de los actos de habla encontrados en las entrevistas descritas arriba, los que se encuentran agrupados en dos secciones: en la primera **ACTOS DE HABLA REPRESENTATIVOS**, con sus subdivisiones, fueron usados principalmente por el entrevis-

tado y expresan que éste piensa que lo que dice es verdad; la segunda sección, **LOS ACTOS DE HABLA DIRECTIVOS**, con sus respectivas subdivisiones, representa de manera fundamental, pero no exclusiva, el deseo del entrevistador (a) en relación a una acción especificada en el contenido de la proposición a fin de que el entrevistado reaccione de alguna manera.

ACTOS DE HABLA REPRESENTATIVOS: Expresan la creencia del hablante de que lo que dice es verdad.

A. indica la creencia del hablante en su propia opinión

- A 01 AGREGAR INFORMACION NO REQUERIDA
- A 02 CITAR
- A 03 DESCRIBIR
- A 04 EJEMPLIFICAR
- A 05 ESPECIFICAR (EXPLICAR)
- A 06 EXPLICITAR
- A 07 INFORMAR
- A 08 INFORMAR EXPLICITANDO
- A 09 INFORMAR: CODA
- A 10 NARRAR
- A 11 REPETIR INFORMACION
- A 12 REPETIR INFORMACION EXPLICITANDO
- A 13 UBICAR AL INTERLOCUTOR
- A 14 INFORMAR ESPECIFICANDO

B. indica que la creencia del hablante se basa en algún conocimiento comprobable

- B 01 AFIRMAR
- B 02 ASENTAR
- B 03 CONFIRMAR
- B 04 CONFIRMAR EVALUANDO
- B 05 CONFIRMAR ESPECIFICANDO
- B 06 ENFATIZAR
- B 07 ENFATIZAR EXPLICITANDO
- B 08 EXPRESAR EMOCION
- B 09 EXPRESAR SENTIR (OPINAR)
- B 10 INSISTIR
- B 11 OPINAR (EXPRESAR SENTIR)

- B 12 REAFIRMAR
- B 13 RECONFIRMAR
- B 14 REITERAR INFORMACION
- B 15 RESUMIR

C. indica que la creencia del hablante puede ser verificable

- C 01 JUSTIFICAR (SE)
- C 02 JUSTIFICAR CITANDO
- C 03 JUSTIFICAR ESPECIFICANDO
- C 04 EXCUSARSE

D. indica que la creencia del hablante descansa en algún procedimiento para encontrar la verdad

- D 01 ARGUMENTAR (RAZONAR)
- D 02 ARGUMENTAR EXPLICITANDO
- D 03 CONCLUIR EVALUANDO
- D 04 CONCLUIR
- D 05 CONCLUIR REAFIRMANDO
- D 06 CONCLUIR JUSTIFICANDO
- D 07 CORROBORAR
- D 08 ESTABLECER PREMISA
- D 09 RAZONAR (ARGUMENTAR)

E. indica que la creencia del hablante es contraria a la creencia anterior

- E 01 ADMITIR
- E 02 CEDER
- E 03 CONCORDAR (ESTAR DE ACUERDO)
- E 04 ESTAR DE ACUERDO (CONCORDAR)
- E 05 EXPRESAR SORPRESA
- E 06 RECONOCER IGNORANCIA
- E 07 CONCEDER

F. indica que la creencia ya no es sostenida por el hablante

- F 01 CORREGIR
- F 02 CORREGIRSE
- F 03 CORREGIR EXPLICITANDO
- F 04 CORREGIR PREMISA
- F 05 QUEJARSE

G. indica que la creencia es de otra persona

- G 01 ACCEDER
- G 02 ACEPTAR
- G 03 ACEPTAR EVALUANDO
- G 04 ACEPTAR EXPLICITANDO
- G 05 REPETIR ACEPTACION
- G 06 SACAR CONCLUSION

H. indica que la creencia no es compartida por el hablante

- H 01 DISENTIR
- H 02 JUZGAR
- H 03 NEGAR
- H 04 REFUTAR

I. indica una creencia tentativa del hablante

- I 01 CONJETURAR
- I 02 CONSIDERAR
- I 03 DARSE TIEMPO
- I 04 DUDAR
- I 05 EXPLICITAR DUDA
- I 06 UBICARSE
- I 07 VACILAR

J. indica que la creencia es digna de consideración

- J 01 INFERIR
- J 02 HIPOTETIZAR
- J 03 POSTULAR
- J 04 ADIVINAR / INTENTAR ADIVINAR
- J 05 SUPONER

K. indica que la creencia del hablante no es compartida por todos

- K 01 ARGUMENTAR
- K 02 CRITICAR

L. indica que la creencia del hablante caracteriza algo adecuadamente

- L 01 EVALUAR
- L 02 EVALUAR ALENTANDO
- L 03 EVALUAR DESCALIFICANDO
- L 04 EVALUAR ESPECIFICANDO
- L 05 EVALUAR JUSTIFICANDO
- L 06 EVALUAR METALINGUISTICAMENTE
- L 07 MITIGAR
- L 08 VALORAR
- L 09 DESCALIFICAR

ACTOS DE HABLA DIRECTIVOS: Expresan el deseo del hablante en relación a una acción especificada en el contenido de la proposición.

M. indica el deseo del hablante de que el oyente lleve a cabo una acción

- M 01 COMPLETAR SOLICITUD DE INFORMACION
- M 02 CLARIFICAR SOLICITUD DE INFORMACION
- M 03 ESPECIFICAR SOLICITUD DE INFORMACION
- M 04 REITERAR SOLICITUD DE INFORMACION
- M 05 SOLICITAR CLARIFICACION
- M 06 SOLICITAR CONFIRMACION
- M 07 SOLICITAR CONFIRMACION CON SORPRESA
- M 08 SOLICITAR ESPECIFICACION
- M 09 SOLICITAR INFORMACION (SOLICITAR EXPLICACION)
- M 10 SOLICITAR INFORMACION INDUCIENDO RESPUESTA
- M 11 SOLICITAR INFORMACION ADICIONAL
- M 12 SOLICITAR LA ATENCION DEL OYENTE
- M 13 SOLICITAR OPINION
- M 14 REFORMULAR SOLICITUD DE INFORMACION

N. indica el deseo del hablante de reflexionar, con o sin sorpresa, sobre lo expresado en su proposición

- N 01 PREGUNTARSE
- N 02 ACORDARSE

0. indica el deseo del hablante de vigorizar su idea de que el oyente lleve a cabo una acción

- O 01 CONMINAR A RESPONDER
- O 02 IDENTIFICAR (NOMINAR)
- O 03 INDUCIR A DAR INFORMACION
- O 04 INDUCIR RESPUESTA
- O 05 INSISTIR EN SOLICITUD DE INFORMACION
- O 06 NOMINAR (IDENTIFICAR)

P. indica el deseo del hablante de obtener información del oyente usando la sugestión

- P 01 INCITAR (MOTIVAR)
- P 02 INVITAR A DAR INFORMACION
- P 03 MOTIVAR (INCITAR)
- P 04 PROPONER COMPARACION
- P 05 SUGERIR

En resumen, se ha hecho un esfuerzo por describir caracterizadamente los actos de habla de una entrevista agrupándolos en dos secciones: aquellos usados por el entrevistador y los empleados por el entrevistado. Existe cierta predeterminación de los actos de habla que los participantes de una entrevista pueden usar, según sea el entrevistador o el entrevistado. No obstante lo anterior, tienen libertad para mostrar sus preferencias en la elección de un determinado acto de habla. La aplicación de este esquema en nuestra investigación, en la que ya estamos perfilando las variaciones sociolingüísticas de edad, sexo y estrato social, así como a otras investigaciones que puedan realizarse en el campo de la comunicación (en el periodismo, principalmente), de la filosofía, de la lingüística, o de otras áreas, pueden ayudar a elucidar materias o principios que van más allá de los actos de habla en sí mismos, esto es, a entender las motivaciones profundas de la conducta del ser humano.

APENDICE

Tres extractos de una entrevista en los que se aplican la clasificación propuesta de actos de habla.

EXTRACTO N° 1

ENTREVISTADA	ENTREVISTADORA
ESTRATO SOCIAL : ALTO	ALTO
EDAD : 1	2
SEXO : FEMENINO	FEMENINO

A: Ya./ A ver...eh/ más o menos yo conozco tu nombre./
1 2 3

/pero yo quiero que me digas tu nombre completo./
4

/Si tienes más de un nombre, también lo dices/
5

B: /Sí, claro/ Juana Martínez Valle./
1 2

A: /Cuéntame/ Juana./ ¿En qué año naciste?/
6 7 8

B: / En mil novecientos setenta y uno./
3

A: /Ya./ Es decir que ahora tienes ...
9 10

B: /Dieciséis./
4

A: /Dieciséis años./ Ya./
11 12

A: /Dime/ ¿has vivido siempre en Valdivia?/
13 14

B: /Siempre en Valdivia/

5

A: /Ya./ Los dieciséis años./ Ya./

15

16

17

B: /Dieciséis./ Sí./

6

7

A: Cuéntame / ¿dónde has estudiado durante estos...

18

19

durante, digamos, todos los años que has tenido colegio?

B: /Bueno./ desde primero hasta segundo medio que

8

9

estoy ahora / en el Colegio Alemán / y antes, en

10

pre-kinder, en la Universidad Austral / y esa ha sido

11

toda mi trayectoria en cuanto a colegios./

12

En este primer extracto se puede observar el siguiente uso de los actos de habla: entrevistadora = A, entrevistada = B.

Entrevistadora = A

1. Ubicarse	I06
2. Ubicarse	I06
3. Ubicar al interlocutor	A13
4. Solicitar información	M09
5. Completar solicitud de información	M01
6. Ubicar al interlocutor	A13
7. Nominar (identificar)	002
8. Solicitar información	M09
9. Aceptar	G02
10. Inducir respuesta	004
11. Aceptar	G02

12. Aceptar	G02
13. Ubicar al interlocutor	A13
14. Solicitar información	M09
15. Aceptar	G02
16. Solicitar confirmación	M06
17. Aceptar	G02
18. Ubicar al interlocutor	A13
19. Solicitar información	M09

Entrevistada = B

1. Afirmar	B01
2. Informar	A07
3. Informar	A07
4. Informar	A07
5. Confirmar	B03
6. Confirmar	B03
7. Reconfirmar	B13
8. Ubicarse	I06
9. Informar	A07
10. Especificar	A05
11. Especificar	A05
12. Concluir	D04

EXTRACTO N° 2

La misma entrevistadora y entrevistada, más adelante, en la misma entrevista.

A: /Aspiradora ¿tienes?/
20

B: /Aspiradora/ ahí está,/se me había olvidado/ justamente/
13 14 15 16

aspiradora./
17

A: /¿O chanco eléctrico?/
21

B: /No./ Aspiradora o chanco eléctrico / ¿no es lo mismo?/
18 19 20

/¡Ah! chanco eléctrico, entonces/

21

A: /¡Ah! ya./ Chanco eléctrico./

22

23

B: /Justamente/

22

Los siguientes actos de habla son observables en este segundo extracto:

Entrevistadora (A)

20. Solicitar información	M09
21. Clarificar solicitud de información	M02
22. Aceptar	G02
23. Confirmar	B03

Entrevistada (B)

13. Admitir	E01
14. Confirmar	B03
15. Reconocer ignorancia	E06
16. Conceder	E07
17. Reconfirmar	B13
18. Disentir	H01
19. Informar	A07
20. Dudar	I04
21. Corregirse	F02
22- Corroborar	D07

EXTRACTO N° 3

Más adelante, en la misma entrevista.

A: /¿Cómo es tu profesor de Matemáticas?/

24

B: /Me cae pésimo,/ me cae mal,/ no me gusta como enseña,/

23

24

25

/y como persona, es medio loco, / eso es lo que pasa,/

26

27

/un poco loco./ Pero ...

28

A: /¿A qué llamas tú "ser medio loco"?/ ¿A ver?/

25

26

B: /Que hace cosas no normales, digamos, / la forma

29

de comportarse, / lo que dice cuando se enoja/

30

31

/se enoja de una forma media extraña,/ que no es

32

normal, digamos/ entonces ya todos dicen: "este viejo

33

34

está loco."/ No sé por qué lo hará,/ pero, en todo

35

caso, / no es un tipo de persona que me caiga bien.

36

Actos de habla del extracto número 3:

Entrevistadora (A)

24. Solicitar información	M09
25. Solicitar especificación	M08
26. Invitar a dar información	P02

Entrevistada (B)

23. Evaluar descalificando	L03
24. Confirmar evaluando	B04
25. Expresar sentir	B09
26. Confirmar evaluando	B04
27. Concluir	D04
28. Confirmar evaluando	B04

29. Explicar	A05
30. Explicitar	A06
31. Especificar	A06
32. Evaluar	L01
33. Evaluar especificando	L04
34. Justificar citando	C02
35. Concluir evaluando	D03
36. Evaluar justificando	L05

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

AUSTIN, J.L.

1962 *How to do Things with Words*. Cambrige, Mass.: Harvard University Press.

CEPEDA, Gladys et al.

1988 *El habla de Valdivia urbano: primera etapa de una investigación*. Valdivia: Universidad Austral.

DOLITSKY, M.

1983 "Humor and the unsaid", *Journal of Pragmatics*, 7:39-48.

FRASER, Bruce

1983 "The domain of pragmatics", en (Eds.) Richard. J. y Richard Schmidt *Language and Communication*. Nueva York: Longman, 29-59.

SEARLE, J.

1969 *Speech Acts*. Cambrige: Cambrige University Press.

STUBBS, Michael

1983 *Discourse Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press.