

Condiciones previas a una clasificación de los actos de habla

Claude Chabrol, Marcel Bromberg
Université de Paris

En este artículo se hace un estudio profundo de los actos del habla, los que se consideran el lugar donde se construyen la identidad social y las relaciones interpersonales. Los actos de habla se transforman en inter-actos de palabras que tienen sus reglas, a las que debemos sometemos. Se señala que, para estudiar datos de lenguaje, es necesario utilizar herramientas de descripción de las ciencias del lenguaje, entre ellas la lingüística, la semiótica y, sobre todo la pragmática.

Además, para su adaptación a los procesos psicológicos, estas herramientas deben ser cuestionadas y mejoradas. Se propone la categorización de los actos de habla como unidades mínimas y, basándose en modelos de análisis de la conversación, se procura dar una justificación teórica. Se proporciona un ejemplo detallado.

This article presents a comprehensive study of speech acts, which are taken to be the point at which social identity and interpersonal relationships are constructed. Speech acts become word inter-acts, which have their own rules we all must follow. It is pointed out that, in order to study language data, the use of descriptive tools from the language sciences, among these linguistics, semiotics and, particularly, pragmatics, is necessary. Furthermore, in order to adapt these tools to psychological processes, they must be questioned and improved. It is proposed that speech acts be categorized as minimal units and, using conversation analysis models, a theoretical justification is attempted. A detailed example is given.

Fecha de recepción del manuscrito: Septiembre de 2000

Claude Chabrol, Professeur de Psychologie, Directeur du Groupe de Recherche de psychologie de la Communication (GRPC), UFR de Communication, Université de Paris 3, Sorbonne Nouvelle, 13 rue de Santeuil, F_75006 Paris, *email*: Claude.Chabrol@univ-paris3.fr

Marcel Bromberg, Professeur de Psychologie, Laboratoire de psychologie sociale, Groupe de Recherche sur la parole (GRP), UFR de PPCS, Université de Paris 8, 2 rue de la Liberté. F_93526 Saint Denis Cedex 02. *email*: bromberg@univ-paris8.fr

Introducción

Los psicólogos difícilmente pueden ignorar el estudio de las interacciones verbales, sea cual sea su campo, su objeto o su procedimiento, clínico o experimental, porque, como lo recuerda C. Kerbrat-Orecchioni, (1990: 278), son el lugar donde se construyen de manera permanente la identidad social y las relaciones interpersonales y por lo tanto grupales (Bales). En esa perspectiva, nós propusimos abordar “los procesos comunicacionales en un enfoque transaccional en el cual los actos de habla se transforman en inter-actos de palabras y donde cada uno está involucrado en un sistema de reglas y de deberes” (Bromberg 1981).

Pero la utilización de datos de lenguaje implica recurrir a herramientas de descripción específicas, provenientes de las ciencias del lenguaje: lingüística, semiótica y sobre todo pragmática. Además, para ser adaptados a los procedimientos psicológicos, estas “herramientas” deben ser reexaminadas e inclusive a veces reconstruidas. Éste es el objetivo que persigue el presente artículo respecto a la cuestión mayor, por un análisis de protocolos de intercambios de habla, de la categorización de las unidades mínimas: los **actos de habla**. Examinaremos algunos modelos mayores en análisis de las conversaciones para definir unos fundamentos psico-socio-pragmáticos del actuar comunicacional, luego presentaremos una clasificación de estos actos que intentaremos justificar teóricamente, y por último ilustraremos esta clasificación con la ayuda de un ejemplo detallado.

Algunas reflexiones sobre el paradigma del análisis de las interacciones conversacionales

Trognon (1991a) define la conversación como el cumplimiento secuencial de una extensión de la lógica ilocutoria entendida como lógica de las relaciones entre éxito y satisfacción de los actos de lenguaje. No expondremos aquí el marco teórico de los actos de lenguaje ni la lógica ilocutoria formulada por Searle y Vanderveken (1985), es suficientemente conocida, sino más bien su extensión (Vanderveken 1988, 1990) reinterpretada después por Trognon y Brassac (1992) en una perspectiva dialógica y respecto a la cual nos ubicaremos.

Según Vanderveken (1988), un segundo valor semántico, el de *satisfacción*, debe ser agregado al de *éxito* desarrollado por Searle en 1985 (Searle y Vanderveken) para dar cuenta de la dimensión interaccional del acto ilocutorio. Cuando alguien pide que cierren la ventana, este acto de lenguaje, que es *directivo*, será cumplido con éxito y sin defecto si:

- a) el hablante intenta lograr que su interlocutor ajuste el mundo a las palabras,
- b) con cierta posición de autoridad,
- c) dejándole la posibilidad de negarse,

- d) el interlocutor está en la capacidad de hacerlo y por último si
- e) el hablante desea que este último lo haga¹

El *logro* del acto no depende por lo tanto en este momento de lo que sucede o no en el mundo a consecuencia de la enunciación del acto ilocutorio. Dicho de otra manera, el efecto perlocutorio de ninguna manera es tomado en cuenta: que haya o no una reacción por parte del interlocutor, que la ventana sea cerrada o no por una tercera persona, no influye en el *éxito* del acto de lenguaje. Vanderveken (1988) introdujo así pues la noción de *condiciones de satisfacción* para tener en cuenta justamente *el efecto perlocutorio* del acto de lenguaje; *condiciones de satisfacción* que define como: “las condiciones que deben ser cumplidas en el mundo de un contexto de enunciación para que el acto sea satisfecho en este contexto”. En el ejemplo precedente, tratar de la *satisfacción* del directivo viene a ser examinar, además del contenido proposicional, el estado del mundo *después* del acto de enunciación. El acto directivo será llamado *satisfecho* si la ventana es cerrada después de la petición y si lo es por la acción del interlocutor. El acto directivo es así satisfecho si su contenido proposicional se vuelve “verdadero” en virtud de la fuerza ilocutoria y en virtud del ajuste del mundo con las palabras que el interlocutor debe asegurar. Las órdenes, promesas y afirmaciones que son satisfechas son llamadas *obedecidas, cumplidas y verdaderas*, respectivamente. En este marco teórico, una orden puede ser satisfecha sin ser lograda si por ejemplo la ventana es cerrada sin que el que la cierra lo haga para obedecer una orden.

Trognon y Brassac (1992) fundamentan su modelo de *lógica interlocutoria* en la distinción de estos dos valores semánticos de un acto de lenguaje. Se basa en dos ideas: 1) la noción de acto de lenguaje no es una noción primitiva, hay que tomar en cuenta los siete componentes que la subyacen; 2) un acto de lenguaje posee dos tipos de condiciones que hacen que es cumplido con *éxito* y que es *satisfecho*.

Trognon (1991a), analizando desde un punto de vista ilocutorio unos intercambios que Goffman (1973) llama reparadores, muestra cómo la sucesión de dos actos de lenguaje en conversación se apoya en la articulación lógica de sus propiedades.

H1 *¿Qué hora es?*

H2 *Las ocho.*

H1 *Gracias.*

Los dos primeros enunciados permiten el cumplimiento de un directivo y de un asertivo. El segundo acto ilocutorio satisface (en el sentido de cumplir la condición de

¹ El deseo es el modo psicológico relativo a las condiciones de sinceridad de los directivos (Nota de los autores)

satisfacción de) el primer acto ilocutorio. En efecto, el hablante H2 responde la petición ajustando el mundo a las palabras, dando efectivamente la información solicitada. En virtud del hecho que la satisfacción de un acto cuya dirección de ajuste va del mundo a las palabras implica su éxito (Vanderveken 1988), este segundo acto acarrea *defacto* el cumplimiento logrado del primero. *Fija por lo tanto el valor comunicativo del primer enunciado*. Es importante notar aquí que es el acto *reactivo* el que, dado que satisface el acto *iniciativo*, da una interpretación en actos, del acto iniciativo.

Nos apoyaremos en otro ejemplo analizado por Trognon (1991b) para mostrar en qué esta concepción no puede satisfacernos completamente.

Se trata de una pareja en la que cada uno toma su parte en los quehaceres. La esposa regresa al domicilio conyugal después de una jornada de trabajo. Al entrar a la cocina, se percata de que los trastes de la comida se han quedado sobre la mesa. Enuncia en presencia de su compañero: “la mesa no ha sido levantada”. Éste junta entonces los cubiertos y los platos, obviamente con la intención de limpiar la mesa, ayudado enseguida por su compañera.

El acto de lenguaje proferido por la esposa es a priori asertivo. Sin embargo, el comportamiento del compañero muestra que interpretó “la mesa no está levantada” (1) como una petición. Este directivo no es literal. Es el hecho que la interpretación en actos del compañero *satisface* una petición el que da al enunciado de su esposa un valor comunicativo de directivo. Dicho de otra manera, ya que el comportamiento del compañero *satisface* un directivo, el enunciado toma valor, no literal, de petición. En este caso, es en efecto la interpretación en actos la que fija el valor de (1), mientras se podría decir que cuando el hablante pregunta la hora a alguien, ya hay una petición. Sin embargo, sin importar que el acto inicial sea literal o no, es la *satisfacción*, durante el segundo turno del primer acto, la que permite su cumplimiento. Así, dice Trognon, “el acto de lenguaje retrospectivamente cumplido vía la intervención reactiva es el acto de lenguaje cuyo contenido proposicional representa las condiciones que han sido satisfechas durante la intervención reactiva”.

La clave de la explicación del encadenamiento de un acto sobre su siguiente es que éste realiza el contenido proposicional del primero. Dicho de otra manera, la realización del segundo provoca la satisfacción del primero y por consiguiente su logro. Como vemos, es por medio de la retro-interpretación que el valor del acto de Ll: *la mesa no ha sido levantada* es fijado.

No compartimos totalmente esta concepción porque, bajo el pretexto de introducir una dimensión interaccional —o dialógica— este análisis no hace más que desplazar en realidad la perspectiva monologal de la concepción clásica de los actos de lenguaje. El hecho de que el valor ilocutorio del acto iniciativo sea determinado retro-activamente por el cumplimiento del acto reactivo, rinde cuenta solamente de la *interpretación* que hace el interlocutor de la intención ilocutoria del hablante y no de la primera intención ilocutoria del hablante. Brassac (1992) se adelanta a esta objeción al introducir un tercer turno de habla que tendría como función dejar al hablante la posibilidad de ratificar o no

la interpretación en acto realizada por el interlocutor en el segundo turno. Este razonamiento lleva primero a una paradoja del tipo siguiente: el que es el enunciador del acto iniciativo no podría descubrir su propia intención más que a través del acto reactivo de su interlocutor. Pensamos, desde luego, que es exacto e importante notar que la reacción de un interlocutor B informa a un hablante A sobre el valor determinado de manera manifiesta (sinceramente o no) a su acto iniciativo. Sin embargo, para A el valor de su acto iniciativo es independiente, en su propio entorno cognitivo, del valor que le es determinado por B. A puede estar satisfecho de “la interpretación en acto” realizada indudablemente por B porque esto corresponde efectivamente con su intención ilocutoria, pero puede también estarlo por toda otra razón psico-socio-cognitivo-pragmática. Pensamos que la interpretación en acto de B no *determina* retroactivamente “el valor” ilocutorio del acto iniciativo de A y por lo tanto su éxito, pero *contribuye* más bien a la constitución de un **entorno cognitivo mutuamente manifiesto** para A y para él mismo, entorno cognitivo que A posteriormente puede aceptar, modificar o rechazar.

En nuestra opinión, *no se debe confundir el valor negociado por los interlocutores, de los actos ilocutorios para el establecimiento del entorno cognitivo mutuamente manifiesto, con el valor ilocutorio que cada uno asigna, en su propio entorno cognitivo, a los actos iniciativos o reactivos.*

1.2 La postura de los investigadores que participan a los que se llamó “Escuela de Ginebra” es, al principio, la de un proyecto “semiótico” de tipo sintáctico —en el sentido de Beneviste—, de reconocimiento de las unidades, de los niveles jerárquicos y de las reglas de su combinación estructural, a fin de dar cuenta del *encadenamiento conversacional*. En este marco, la conversación es conceptualizada como una secuencia de actos ilocutorios, unos llamados *subordinados* a otros que a su vez son llamados *directores*. La combinación de esos actos de lenguaje constituye unas *intervenciones* ellas mismas constitutivas de *intercambios*. Los actos de lenguaje son de cierto modo los átomos conversacionales colocados a la base de la jerarquía que forma la textura discursiva y juegan el papel de unidad monológica mínima. Se trata pues de definir a partir de las unidades monologales de discurso (los actos y las intervenciones), las reglas o las obligaciones de “buena formación de las secuencias discursivas o conversacionales”, o sea unas reglas llamadas de **encadenamiento** de los intercambios y contribuciones que aseguran a la vez las conexiones y **la cohesión** textual.

Este proyecto, llevado a cabo por Roulet y sus colaboradores en los años 80, se topó, según testimonio de sus propios defensores, con un obstáculo mayor, ya que supone previamente unas reglas de **interpretación** de los actos y de las intervenciones (Moeschler 1996). Dicho de otra manera, para encadenar se requiere primero comprender y aceptar lo que es significado y cumplido por los enunciados, incluyendo las influencias necesarias para su explicación y a la reconstrucción de los que implicitan, para restablecer *la coherencia textual* (Charolles 1988).

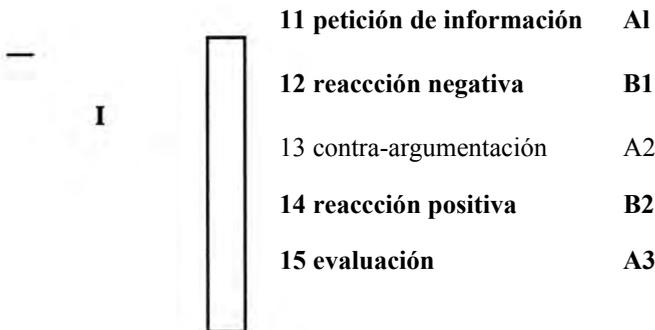
La discusión de algunos ejemplos permitirá poner de relieve más claramente las dificultades de este tipo de procedimiento.

1. Moeschler (1996)

Ejemplos en discusión.

- A1: ¿estás libre estanoche?
... es que hay una buena película en el Rex
- B1: En principiono,
tengo un articulo que terminar
y no le veo el final.
- A2: lo imagino,
pero creo que una velada relajada te hará bien,
podrás terminar mañana
- B2: quizás tengasrazón,
de acuerdo,
te acompaño
- A3: perfecto.

Estructura del intercambio:



Este análisis, así como los propuestos por Moeschler y Reboul (1994), son centrados en las intervenciones a partir del esquema canónico de las tres intervenciones: iniciativa, reactiva y evaluativa. Sin embargo, no se puede considerar la respuesta B1 como “una reacción negativa” porque A1 probablemente no era una “petición de información” sino mas bien “una incitación a hacer” condicional inacabada, que descansaba en la verificación de una condición preparatoria: el hecho de estar libre. Si esta verificación no

es de pura forma, como en las peticiones corteses (¿puedes pasarme la sal?), una respuesta deceptiva es perfectamente posible; el intercambio podría cerrarse entonces con una evaluación del tipo: “No le hace, será para otra ocasión!...” Y si los intercambios continúan, este hecho de ninguna manera está ligado a “unas obligaciones internas” del modelo jerárquico y funcional de la conversación, como finalizar con un doble *acuerdo*, sino simplemente porque la puesta accional es importante para el hablante-actor. Lo mismo ocurre para el ejemplo siguiente (Moeschler y Reboul 1994):

- A1: ¿Te puedo pedir un favor?
¿puedes sustituirme para el curso de sintaxis?
- B1: está difícil, tengo un capítulo sobre el análisis del discurso que terminar.
- A2: te entiendo, pero tengo un problema:
yo mismo tengo un artículo que terminar y no le veo el final.

A podría cerrar el diálogo resignándose, habiendo constatado que una condición preparatoria de su petición no era verificada. Sin embargo, prosigue porque su intención perlocutoria inicial no es satisfecha en el mundo. Es desde el punto de vista perlocutorio y transaccional y no ilocutorio que la reacción es “negativa” y posteriormente “positiva”.

Concluiremos que el análisis jerárquico de las intervenciones, lejos de preceder y orientar el de los actos, debería descansar de hecho en la interpretación de su finalidad precisa, y que parecería necesario introducir además unas consideraciones sobre las acciones en curso. *En resumidas cuentas, el análisis sintáctico de las intervenciones e intercambios sería realizable sólo con la condición de, primero, haber atribuido un valor ilocutorio y una intención perlocutoria o accional a los actos de habla de la intervención.*

En conclusión, haremos notar que la localización de las funciones ilocutorias iniciativas y reactivas o reactivas-iniciativas de las intervenciones que inician, reanudan o terminan un intercambio en una secuencia dialogal de varios intercambios, implica de hecho el análisis de las secuencias de actos de habla que las constituyen. Para evaluar el tipo de intercambio: apertura/cierre, confirmativo o reparador, preparatorio o justificativo y por lo tanto subordinado o al contrario director, o bien para apreciar la calidad de una reacción o de una respuesta directa, indirecta o suspensiva, es necesario interpretar los actos y sus encadenamientos a partir de **tres intervenciones como mínimo** (A1, B1, A2), como lo vimos arriba con el ejemplo tomado de Trognon y Brassac. También es necesario formular unas hipótesis sobre la estructura “argumentativa y temática” de esta secuencia. El acto realizado por medio del lenguaje, o acto de habla, restituido en su contexto, se vuelve interpretable y esto permite al mismo tiempo formular hipótesis sobre la función de las intervenciones y los fines de acción.

2. Los fundamentos cuestionados

2.1. ¿Actos de lenguaje o de habla?

Para comenzar, detengámonos un momento en lo que se entiende por “comunicar”. Los filósofos del lenguaje han intentado contestar esta pregunta introduciendo la noción de **intención**. Grice (1975) propone explicar la intención comunicativa, “el querer decir” como la intención de un interlocutor que, al emitir el enunciado, quiso producir cierto **efecto** sobre su auditorio por medio del reconocimiento de esta intención. Este “efecto” es una respuesta o una reacción **esperada** que supone a su vez un reconocimiento de la **intención** del hablante (*uptake*). Son dos tiempos, dos procesos distintos, pero ligados: la interpretación correcta de la intención y la producción de la reacción esperada. Los pragmáticos nombraron el primero: acto “ilocutorio” y el segundo: acto “perlocutorio”. Posteriormente, sólo el primero fue verdaderamente tomado en cuenta porque, se pensaba, sería el único en ser estudiable de manera lingüística y formal. Haciendo esto, redujeron el uso de su teoría a un universo estrictamente “monologar que excluye toda aplicación sobre los intercambios.

Podemos, con Berrendonner (1981), caracterizar sus concepciones (cf. las taxonomías de Austin 1970 y de Searle 1977) por medio de dos axiomas:

- 1) todo enunciado tiene como función semántica el servir al cumplimiento de cierto tipo de acto convencional, por el uso de formas **predicativas** y discursivas convenidas, creador de derechos y de deberes para los interlocutores, o bien el acto ilocutorio.
- 2) este valor debe ser tomado como parte integrante de la significación semántica lingüística más primitiva del enunciado, de ahí la forma de representación canónica de los actos: “yo verbo + p”. Esto implica que idealmente los valores ilocutorios son “convencionalmente asociados a unos significantes lingüísticos, morfemas o construcciones sintácticas” (*op. cit.* 17) de manera **literal**.

A estos axiomas, Berrendonner opone que:

- 1) la función semántica primera de un enunciado es presentar (describir, constatar, denotar) un estado de cosas referencial, incluyendo una actitud, un sentimiento —o, agregaremos, un deseo—, lo que introduce la noción de enunciado interpretativo (Sperber y Wilson 1989).
- 2) cuando “decir es hacer”, el valor de acto que recibe el enunciado es *asociado* a su significación representacional primitiva. Se trata ahí de un valor pragmático “figurado”, y no de la constancia de una significación lingüística propia.

Esta posición viene a no reconocer más que un acto *cumplido* por el lenguaje: **la enunciación** de un enunciado lingüístico, cuyo contenido puede ser reducido a una o varias formas proposicionales. Así, hablar no es hacer, pero reemplazar el acto por algo que no es un acto, pero que puede, sin embargo, provocar los efectos de éste por un proceso de **sustitución**, garantizado por procesos sociales (reglas de cortesía, normas de

las instituciones, normas y convenciones sociolingüísticas (Berrendonner, *op. cit.*, 84). En suma, el acto, llamado de lenguaje, es una forma de acción socialmente significativa, porque unas convenciones extra-lenguaje garantizan “la equivalencia” del enunciado y de la acción subyacente y que unos procesos generales de tratamiento psicológico, socio-cognitivo, por lo tanto no específicos al tratamiento de la lengua, permiten enlazar representaciones semánticas y representaciones accionales.

En esta perspectiva, el valor accional (ilocutorio y perlocutorio) del enunciado debe siempre ser inferido al combinar las instrucciones lingüísticas y unos conocimientos **supuestamente compartidos**, según unas convenciones contractuales, generales, principios de cooperación, de relevancia, de influencia, de identificación y locales: esquematizaciones de acción y de comunicación (Ghiglione & Chabrol 1999).

La tarea del psicólogo es justamente la de estudiar las relaciones complejas que se establecen entre las dimensiones praxeológicas y comunicacionales de la acción, ya que sus relaciones no son estrictamente isomórficas, aunque lleven relaciones interdependientes (cf. Roulet 1995, Charaudeau 1995). Unas esquematizaciones de los fines y puestas de acción y de los modelos de situaciones son asociadas a unos esquemas normados discursivos: conocimientos de las superestructuras (géneros) y contratos de comunicaciones. Esta capacidad de relacionar los proyectos de acción y de las enunciaciones (cf. Labov y Fanshel 1977) permite a los compañeros en interacción orientar sus producciones y sus tratamientos de los actos y de organizados en secuencias. En efecto, para contribuir a la co-construcción de un episodio temáticamente definido, es necesario saber hipótesis sobre las **secuencias de acciones comunicacionales** en curso y previsible en base a los enunciados pronunciados. Parece útil entonces hacer la hipótesis de una capacidad de jerarquización de las acciones puestas en secuencias (Van Dijk 1977). Esto llevaría a concebir **macro-actos de habla** (Nef 1980, Chabrol 1985) que integran progresivamente las sucesiones de actos en curso. De esta manera, un macro-acto de *refutación* podría ser realizado por medio de cierto número de actos básicos (negar, criticar, tomar posición, evaluar...), así mismo una *incitación* a beneficio del destinatario (*un consejo*) podría ser realizada por medio de actos básicos tales como: informar, explicar, evaluar, advertir, presentar una acción como debiendo ser hecha. Tales hipótesis sobre los macro-actos permitirían a los interactuantes hacer planificaciones discursivas, puestas en secuencias de sus contribuciones según unas *orientaciones estratégicas* y reconocerlas al situar los actos producidos por ellos y sus interlocutores en opciones de continuación del episodio en curso.

Los conversacionalistas propusieron, apoyándose en las regularidades temáticas de las grandes secuencias (episodios o transacciones por ejemplo), considerarlas como el rastro de las operaciones accionales. Así, Auchlin y Zenone (1980) analizan una conversación en una librería como una secuencia de **transacciones** de solicitudes de compra, de ofertas de pedidos, de venta, de solicitudes de información y de precisiones. Las transacciones se definirían por su modo interaccional de organización y de estructuración de las acciones efectuadas en la conversación. Su terreno es constituido por la tanto por la *macro-estructura* accional, que supone una actividad de planificación (Bange 1992, Moeschler 1996, Roulet 1995).

Para concluir provisionalmente, consideramos que el habla, más allá de la actualización de un sistema de signos, constituye antes que nada una actividad eminentemente social. Es decir que un acto de habla, más allá de su función de decir o de querer decir algo, constituye un acto social por medio del cual los actores sociales interactúan. Cabe notar que la teoría de los actos de lenguaje descansa sobre el concepto de *inter-acción*. Nos colocamos por lo tanto en una perspectiva más holística, en el sentido de que los actos de palabras constituyen para los actores sociales unos medios *interactivos* de dominar, de resolver problemas “concretos” o simbólicos, de co-construir una realidad social (Bromberg, Chabrol 1998). En esa perspectiva, la interacción constituye un proceso mediante el cual los actores sociales se constituyen como sujetos, construyen su identidad por unos juegos complejos de roles y de esperas recíprocas, colaboran a la construcción y a la conservación de una realidad social común. Analizar los actos de habla es dar cuenta de las contribuciones traídas por cada actor social en la interacción, así como de los procesos de co-construcción y de atribución de significados.

Una definición del “acto de habla” puede ahora ser esbozada. Es un acto de comunicación que consiste en la puesta en relación de un proyecto de acción comunicacional y de una enunciación de lenguaje que sirve como soporte a un fin intencional de acción. Para el enunciador, se trata, a partir de una intención de acción *comunicacional*, de lograr la adhesión a un juicio, la comprensión de una explicación, y de producir así uno o varios enunciados que hacen manifiesto para otro su intención, tomando en cuenta el contexto, el co-texto y el contrato de comunicación. Para el destinatario, se trata, a partir del tratamiento lingüístico del enunciado, complementado por los conocimientos de segundo plano necesarios, de reconstituir por medio de una interpretación inferencial la intención más pertinente, habida cuenta del contexto, del contrato y de las puestas de la comunicación. La denominación de **acto de habla** parece más adaptada que la de acto de lenguaje, para caracterizar esas propiedades. Hace referencia a una lingüística de la palabra y no de la lengua, si evocamos a Saussure, a un enfoque semántico y no semiótico en el sentido de Beneviste (1969, 1974) y a una pragmática social del discurso y no a una pragmática lingüística o lógica. Intenta contestar la pregunta de Labov y Fanshel (1977): “¿Cómo hace uno uso de la comunicación para actuar sobre los demás?”

Habiendo introducido estos antecedentes, es necesario abordar de frente un obstáculo mayor: la ausencia de clasificación coherente de los actos con la opciones presentadas arriba. R. Vion (1992) subraya justamente que es difícil nombrar la naturaleza de los actos realizados, sabiendo que a menudo son producidos de manera indirecta y ambigua. Sin embargo, los actos de habla, al contrario de los actos de lenguaje de la tradición filosófica, ya no son actos aislados y abstractos. Su valor ilocutorio/perlocutorio se calcula bien “*a partir de su función en la interacción [...], en un ámbito discursivo*” (Vion, *op. cit.*)

De hecho, para B se trata solamente, en posición de interpretante, de apoyarse sobre las marcas lingüísticas, el contexto anterior y sus conocimientos de la situación para llevar a cabo una interpretación en acto “coherente”, en el sentido de Sperber y Wilson (*op. cit.*), que A, hablante anterior, podrá validar o no, a su vez. Haciendo esto, A y B co-construyen

un espacio significativo inter-subjetivo en el cual sus intenciones se vuelven progresivamente conjuntas (Jacques 1979), puesto que mutuamente reconocidas.

2.2 *¿Sobre cuáles criterios fundamentar una clasificación?*

Una primera posición consistió en privilegiar la función “iniciativa o reactiva”, del acto aislado. Se distinguieron los actos que ponen un contenido proposicional a validar, acerca del Mundo (asertivos, representativos, constativos) y los que proponen o imponen una acción al otro (peticiones que se haga o diga), sobre el modelo de los pares de actos adyacentes: pregunta/respuesta, orden/reacción, o aserción/comentario, luego fueron agregados los demás más o menos conforme a la lista de los verbos de la lengua.

Este tipo de criterio no es satisfactorio por varias razones. Deja la mayoría de los actos conocidos fuera de la clasificación y llama por lo tanto numerosos criterios complementarios. Más fundamentalmente, señala una confusión entre la naturaleza semántica del acto y su función.

De hecho, cualquier acto puede ser dotado de una función iniciativa de PETICIÓN. Uno puede *solicitar* una información, una opinión, un consejo, una promesa, una declaración, una toma de posición, una disculpa o una acción en el mundo, así como uno puede DARLOS de sí mismo, ACEPTAR/NEGARSE a producirlos después de la PETICIÓN, por lo tanto manifestando la función reactiva esperada o no (cf. Bromberg, Landré 1993).

Buena parte de las condiciones llamadas preparatorias o esenciales de las preguntas o de las peticiones propuestas por Searle se encuentran ya determinadas a este nivel general.

En efecto, para PEDIR a alguien que “realice” algo, es necesario a la vez creer: que el interlocutor (I) puede realizarlo y que no lo habrá hecho por sí mismo. Además, el hablante (L) debe querer sinceramente que (I) lo haga y por fin que *determine con precisión* la acción o el acto de habla futuro de (I), por su contenido proposicional.

Sin embargo, el contenido conceptual de la proposición no se confunde con el semantismo del verbo de la lengua. Unas categorías conceptuales como “PROMETER u ORDENAR” que constituyen el valor (fin + fuerza) —llamado ilocutorio— de los actos, son distintas del valor semántico de los verbos “*prometer* u *ordenar*”. Se trata de esquemas conceptuales de acción simbólica, de orden cognitivo, asociables a instrucciones lingüísticas y discursivas más o menos variables según los contextos, los contratos y los ámbitos actanciales.

Es el semantismo de la intención de acción el que parece definir lo mejor estos esquemas. Los actos de habla constituyen *programas de acciones enunciativas* que manifiestan la competencia de cada interactuante y su desempeño común.

Si todo acto puede ser concebido como una variedad de HACER, los actos de habla aparecen como secuencias de enunciados factivos modalizados por operadores intencionales de tipo psicológico.

Los filósofos del lenguaje hicieron referencia a ello al hablar de **estados psicológicos** subyacentes a los actos de lenguaje:

- se agregará una actividad meta-comunicativa: comunicar para regular los intercambios y así mantener el **contrato**.

3. Fundamentos de una clasificación de los actos de habla

3.1 La categorización en esferas presentada aquí mismo (cf. anexo 2) encuentra sus razones de ser en esta teorización de las “acciones” ilocutorias y perlocutorias a la vez. Esta repartición posiblemente no pueda pretender dar cuenta en su generalidad de todas las posibilidades u ocurrencias concretas de actos de habla. Es necesario concebir que el número de actos básicos no es ni fijo, ni siquiera finito. En cambio, quisiéramos mostrar que estas esferas forman las clases primitivas a partir de las cuales todas las clasificaciones diferentes pueden ser engendradas y todos esos actos, categorizados.

Esferas de la información: informar para obtener, confirmar o compartir un conocimiento o un saber objetivable, descriptivo, explicativo y/o ejemplificado y por lo tanto autenticado, con la finalidad de co-construir un entorno mutuamente manifiesto acerca de *la/actualidad* o de *la contra-factualidad de los objetos de los mundos del discurso*. Lo que se juega es la verdad o la falsedad de la denotación referencial (cf. los “representativos” de Searle).

Querer **saber** y dar a conocer, y por lo tanto poder contestar objetivamente las preguntas que conciernen las referencias del “objeto discursivo”, es decir las preguntas categoriales sobre los hechos o los dichos de los actores: ¿quién, qué, dónde, cuándo, cuánto, cómo, por qué? y las preguntas totales de intención factual, orientadas o no, que permiten confirmar o invalidar hipótesis y estructurar la búsqueda de información. Además, es necesario comentar para *“explícitas explicar o ejemplificar”* los propósitos de otro o los de uno mismo.

Los contratos de comunicación (de entrevista o de debate) y la relación con la experiencia no compartida del interlocutor (Labov & Fanshel) permiten prever la amplitud de los comentarios esperados, aunque no estén explícitamente solicitados. Así, en una emisión de debate cultural como *“Apostroph.es”*, una simple pregunta factual: ¿Dónde escribió su libro? llama en general una respuesta desarrollada con una “explicitación o una ejemplificación”.

Esfera de la evaluación: evaluar, para marcar la actitud de un hablante referente a su propósito o al de un interlocutor, en cuanto a la conformidad referente a normas dcónticas, a saberes epistémicos o a la coherencia enunciativa y argumentativa, con el fin de establecer un *sistema de creencias dominante, mutuamente concebido y aceptado como verosímil*.

Así está instaurado un interlocutor evaluador que explícita sus actitudes en cuanto a las características de su enunciación y a las de los objetos denotados por los enuncia-

dos, usando modalizaciones. Estos “puntos de vista” de hablantes, cuando son mutuamente ratificados, definen poco a poco un espacio mental intersubjetivo de las “creencias/no-creencias mayoritarias, que impone posteriormente su “realidad” a los interlocutores mismos.

El criterio de Searle, de ajuste “de las palabras al mundo” que conviene a los actos de la esfera informacional, ya no es operante. Ya no se trata de saber si el contenido proposicional afirmado “corresponde” a un estado del mundo, externo o interno, sino si lo que es dicho lo es de modo “justo”. No es la relación binaria “palabras del enunciado/ estados del mundo” sino la relación ternaria “enunciación/enunciado/estados del mundo “la que está en juego. Se define por ejemplo “la veridicidad” o el grado de certeza o de pretensión a la verdad con el cual es sostenido lo que es formulado: “*se sabe bien que p*”, o al contrario “*se imagina que p, cree que r*”, o bien “*lo ignoro, estoy seguro*”.

Con “*la toma de posición*” o “*la evaluación*”, el hablante se compromete en persona y explicita lo que cree bien o mal, placentero o no para él mismo (*evaluación apreciativa*). Las dimensiones normativas son introducidas así en el discurso por medio de sustantivos marcados: topoi y sobre todo adjetivos subjetivos y/o adverbios evaluativos. No basta, para comunicar, con describir estados de cosas de manera exacta, hay que determinar cuáles son los que, existentes o posibles, son *deseables o indeseables*, y en nombre de qué.

Uno es llevado así a argumentar, a “*justificar o a criticar*” la enunciación de sus posiciones o de las de otro para influenciarse mutuamente. El juicio de *toma de posición* opera, en efecto, sobre los universos plurales de la doxa o de la opinión pública, allí donde las tesis mayoritarias y minoritarias y las actitudes de los proponentes y de los oponentes, se confrontan acerca de “*cuestiones*” que dividen a la comunidad o al grupo (cf. Plantin 1993) y acerca de las cuales la cuestión de una norma objetiva de verdad no se presenta, al menos directamente. La noción de **veracidad** propuesta por Vernant (1997) convendría mejor. Es necesario, en efecto, determinar lo que es “justo” **Creer**.

Podríamos todavía oponer las creencias “intuitivas” que corresponden a unas descripciones o representaciones de estados de cosas *percibidos o inferidos*, a creencias “reflexivas” que derivan de *interpretaciones* de estados de cosas (Sperber 1990, citado por Vernant).

Esfera interaccional: identificar, para administrar en el encuentro, las identidades y los estatutos, en función de la situación y del contrato, con la finalidad de (hacer) reconocer *una configuración mutuamente manifiesta de los lugares y posiciones de cada quien*. Se trata, aquí, de negociar públicamente un reconocimiento de las cualidades del hablante y de sus semejantes o de imponerlas en nombre de una institución o de una relación de fuerza y, por ende, de intentar determinar sus papeles esperados en la comunicación (cf. los “verdictivos” y los “comportativos” de Austin y eventualmente ciertos “expresivos” de Searle).

El Parecer/El Ser de los interactuantes se constituyen a partir de lo que son y en qué se transforman como sujetos del discurso. Por medio de actos de habla específicos, los participantes tienden a mantener, mejorar o cuestionar directamente o indirectamente las calificaciones y los lugares de cada quien.

Elogiando o culpando, acusando, desafiando o disculpándose, confortando a otro o reconociendo su error, son **la enunciación y la pareja enunciador/enunciario** lo que se persigue y a través de ellos, los seres empíricos del mundo social, las personas, y no el cuestionamiento directo de los contenidos temáticos y proposicionales en discusión en los enunciados. Estos actos obligan a *inferir* posiciones altas o bajas, complementarias (culpante/culpado, acusador/acusado, felicitador/felicitado...). Cercanos a unos declarativos, no implican necesariamente instituciones, estatutos sociales especializados y circunstancias precisas.

Esfera accional: incitar, para comprometer públicamente a otro a hacer o no hacer algo, o comprometerse a sí mismo a realizar acciones o a abstenerse de ello (promesas de hacer o de decir). Estas incitaciones pueden ser en beneficio del hablante (peticiones, exigencias, órdenes) o de su interlocutor (consejos, avisos). Pueden concernir al conjunto de los participantes, incluyendo al hablante (hacer colectivo), y presentar las acciones como necesarias e inclusive como explícitamente prescritas/recomendadas o prohibidas/desaconsejadas en nombre de una norma moral, hedónica o utilitaria.

La puesta en estos casos reside en *la aceptación mutuamente manifiesta de las decisiones de acción* y por lo tanto de su programación necesaria, (cf. los “directivos”, los “promisivos” de Searle o también los “declarativos” que en el fondo son una forma de hacer, directamente e inmediatamente satisfecha por el lenguaje).

Hacer, mandar hacer, querer, poder o deber hacer. Estos actos de habla abarcan todos los intentos de los hablantes para hacer que suceda, por una acción o una abstención, un estado de cosas supuestamente más deseable o descartar un estado menos deseable. Si la “proposición y la exhortación” pueden concernir eventualmente todos los participantes del encuentro, “la incitación” (cf. los directivos) no implica más que el destinatario y el “compromiso” (cf. los promisivos), el sólo hablante.

Lo que distingue la exhortación de la incitación es la referencia explícita a una norma, es un enunciado “deóntico”:

“Hagamos esto o haz eso, porque es moralmente justo o eficaz técnicamente, o agradable hedónicamente...”

La dirección de ajuste va “del mundo a las palabras” para el conjunto de los actos de esta esfera².

Esfera contractual: regular para instaurar, mantener y negociar el marco de la acción y de la comunicación, o sea la relación según el contrato. Para ello, es necesario desplegar *una actividad mutua de regulación de conducción y de control, meta-discursiva y meta-comunicacional*. Se trata de cuidar el respeto público de los derechos y deberes del habla, ligados a las normas, a los principios generales y particulares de cooperación. Toda actividad colectiva implica una regulación de los procedimientos de contacto, de definición y de coordinación de los papeles en un marco situacional reconocido. Las

² excepto para los declarativos donde “el mundo = las palabras”, puesto que al hablar el hablante hace (Vermant, *op. cit.* 56)

acciones comunicacionales exigen, además, una cogestión de la distribución del habla, del uso del tiempo, de la definición de los objetos discursivos legítimos y, para terminar, de las formas aceptables de contribución y de encadenamiento. La calidad de éstas depende a la vez de la movilización cognitiva más o menos sencilla de una pre-programación del contrato de comunicación, de su realización lograda, de las normas del grupo en cuanto a este tipo de situación y de la importancia de las puestas de cada quien.

Sin embargo, ¿no podríamos introducir en la esfera de la acción todo lo que concierne la gestión y la regulación de la comunicación misma, puesto que al fin de cuenta se trata otra vez de un *hacer*? Nos parece necesario, al contrario, distinguir claramente todos los actos que tienen funciones meta-comunicativa y meta-discursiva de ajuste contractual de los **marcos de intercambio**.

Apuntan explícitamente hacia la instauración y la negociación de los fines y sub-fines de acción del encuentro y de los medios de comunicación legítimos para alcanzarlos. Permiten a los participantes entenderse sobre las “reglas del juego de lenguaje”: ¿por cuáles razones nos reunimos, de qué debemos o podemos hablar, cómo debemos hablar de ello? (Charaudeau 1989). Los dictivos que anuncian la organización de un discursivo, o que apuntan hacia lo que hay que retener o comprender, son una variedad de ello, auto-regulativa y ya no hetero-regulativa.

Los actos de habla que cuestionan la legitimidad de los temas, de los objetos del discurso o bien igualmente de la oportunidad de decir, son actos de deslegitimación contractuales que no se confundirán ni con las *contestaciones*, que aluden a los pre-requisitos de una toma de posición, ni con las *objeciones*, que rechazan los presupuestos de una información y por lo tanto de lo bien fundado de lo dicho. De manera más amplia, todos los actos que permiten la regulación de los intercambios (registros), o los procedimientos rituales de contacto, de apertura y de cierre, son elementos de **esta esfera contractual**.

Finalmente, la falta de toda referencia a las marcas de expresividad emocional puede sorprender sobre todo si se piensa en la abundancia de la literatura psicológica; pensamos sin embargo que la expresividad actúa como un operador de intensidad “afectiva” sobre el conjunto de los actos, desde la aserción hasta la evaluación o desde la incitación directiva hasta la toma de posición. En suma, en nuestra perspectiva, el uso de un operador de figuración patémica³ añade un valor positivo o negativo a cualquier tipo de acto y orienta las inferencias hacia la intensidad de los estados emocionales del enunciador y, de manera secundaria, hacia aquéllos que éste propone compartir. En este sentido, no es

³ Chabrol (2000, 115-121) propone considerar con Charaudeau (2000, 135-140) que los difemtes tipos de marcas “expresivas” semio-lingüísticas introducen una dimensión figurativa que, se supone, reenvía a una “intención patémica” *i.e.* a unos pretendidos efectos de patemización. sin embaigo sería sobre todo en los sujetos interpretantes en recepción en donde los efectos de “patemización” podrían ser establecidos definitivamente que, al contrario de una tradición retórica que se da un blanco pasivo —en particular en cuanto a las dimensiones afectivas de los discursos— todo tratamiento textual parece aquí depender de los conocimientos, inclusive discursivos, de las representaciones del mundo y de sí, y de las esperas de los sujetos (relevancia, implicación, interés de las tareas propuestas y de las situaciones problematizadas) además de su humor. (Nota de Charaudeau)

prudente, según nosotros, prever una clase de expresivos para los enunciados que describen un estado psicológico del hablante: “estoy triste” es una información sobre el humor del hablante, así como “me gustan las papas fritas” es una evaluación apreciativa y “lamento lo que pasó” una presentación posible de disculpas. La expresividad es una sobredeterminación enunciativa, lexicalmente y sintácticamente marcada: “Estoy *horriblemente* triste”, “las papas fritas, *¿cómo me gustan?*”

4. Conclusiones en forma de ejemplo: una análisis ilustrativo

El fragmento que sigue es tomado de la emisión “*Ciel mon mardr* de Dechavanne, dedicada a la educación de los niños en las sectas. La comprensión de la codificación pide una explicación de las definiciones precisas de los actos, misma que daremos inmediatamente.

Explicitación de las categorías utilizadas:

EXP	<i>Explicar</i> : esfera informacional (saber)	Dar elementos que permitan comprender mejor las causas y las razones del estado del mundo del cual se habla. Dar razones.
π	Esfera emocional	Marcador de expresividad emocional; marca la existencia de cierto estado emocional sentido por el hablante. Estado tímérico (angustia, ansiedad, miedo) vs hedónico.
EXR	<i>Explicitar</i> : informacional (saber)	Dar elementos que tienden a la complementación del discurso de uno mismo o del discurso del interlocutor. Dar precisiones
EVP	<i>Evaluar</i> (EVP o EVN): informacional (creencia)	Juicio de valor explícito o no, fundado en normas déonticas (excepto las normas de verdad y de saber); no concierne a los interlocutores ni a la enunciación, sino al estado del mundo verificado por el enunciado, “es grave”, “desafortunadamente”, “es formidable”.
JUS	<i>Justificar</i> : informacional (creencia)	Dar elementos en favor de su toma de posición o de la del interlocutor
COT	<i>Impugnar</i> : esfera interaccional (en el ámbito de la enunciación y del enunciador)	Poner en duda los presupuestos de una opinión o de una toma de posición (CON).

DEF	<i>Desafiar</i> : esfera interaccional	Pedir a interlocutor que haga, diga, algo que es supuestamente insostenible en cuanto a las creencias, a los valores [o a la realidad];
REC	<i>Rechazar</i> : esfera interaccional	Poner en duda lo bien fundado de la acusación
REE	<i>Reconocer</i>	Admitir una acusación, un reproche, como fundado
CIT	<i>Citar</i>	Reportar los propósitos de otro exactamente o de manera resumida

Ejemplo analizado:

DEHAVANNE: ¿Proponen,...este, proponen ustedes..., proponen ustedes a la gente tener relaciones nuevas con sus hijos?	Pide CONFirmar
RAËL: [absolutamente, absolutamente] [por ejemplo euh estuve muy feliz al ver un sondeo no hace mucho, euh, que decía que sesenta por ciento de los franceses están de acuerdo que los niños tengan el derecho, tendrían el derecho, tendrían, tengan el derecho, si pudie a existir, de divorciar de sus padres], [¡eso sí que es algo maravilloso!], [porque no hay razones para imponer a unos niños unos educadores hé, que los crían hacia abajo, es decir, que los condicionan para volverse seres.	Acepta CONFirmar π EXE π EVP, JUSTificación
DEHAVANNE: ustedes ustedes, ¿los (niños) crían cómo? entonces ¿cuál es la diferencia?	Solicitud de INFormación
RAËL: yo tengo dos hijos, son grandes, tienen veinte años, ¿criarlos? Bueno... nuestra filosofía.	Acepta INF (preparatoria a OBJ)
DEHAVANNE: [a los veinte años es normal que tengan el derecho de divorciar de usted si quieren], [pero a los seis, ¿piensa usted que un niño puede divorciar de sus padres? para ir euh a otro sistema educativo que X le daría]	CONtestar (Impugnar) DEFier (Desafiar)
RAËL: absolutamente, absolutamente	Acepta DEF
DEHAVANNE: ¿usted piensa que es bueno para el niño, eso?	DEFier

RAËL: es bueno, es bueno para el niño, que tenga una educación sectaria y no y no fanatizante/	no Rompimiento de encadenamiento proposicional, EVP
DECHAVANNE: ah pues no, pues eso por supuesto que sí, pues eso no se ha, nadie a dicho lo contrario/	GOD deslegitimación del objeto discursivo
RAËL: [absolutamente], [entonces por lo tanto la educación que aconsejamos nosotros para los padres que están en el movimiento, es enseñarles todas las religiones del mundo], [no solamente una, en cuanto hay solamente una, esto es automáticamente fanatizante]	AUToreferencia, EXRplicitar EVN(evaluación negativa)
DECHAVANNE: porque según según sus princip/	SALtatorio
RAËL: [todas las religiones del mundo], [espérese, déjeme terminar]	SAL, REGulación GTD
DECHAVANNE: según según según sus principios, hay cosas un poco/	SAL
RAËL: sí/	REGulación
DECHAVANNE: [particulares que me cuesta trabajo entender], por ejemplo hay, usted escribió euh “recibe a los hombres que te parezcan”, [esto es, pues, se destina a las mujeres a priori]	EVN, CITación Solicitud de CONF
RAËL: a las adultas, sí/	RECTificar
DECHAVANNE: [euh a los adultos mujeres, sí] [“recibe a los hombres que te parezcan y que serán tantos ejemplos masculinos para tu hijo, el cambio de ambiente siempre es positivo para un niño”]	RECTificar CITación/
RAËL: absolutamente absolutamente, es mejor tener/	CONFirmar, EVALuación positiva
DECHAVANNE: ¿usted piensa que está bien para un niño que su madre tenga doce millones de galanes euh?	solicita VALidaciónde un desafío

Comentarios

Tal análisis, que desglosa los movimientos de los interlocutores en elementos básicos, llama a un reacomodo que los vuelve a juntar en secuencias significantes. Si se sigue la sucesión de los actos del conductor: {*solicitudes de confirmación, de información, desafío, evaluación negativa, citaciones a cargo de un propósito problemático y nuevo desafío*}, aparece factible hacer la hipótesis según la cual este conjunto forma una unidad comunicacional, una secuencia de “*puesta en acusación*” al servicio de una intención de acción, “procesar” a un responsable de secta y a través de él, a las sectas (cf. Bromberg, Landré, *op. cit.*). Esta hipótesis permite interpretar las reacciones de Raél que parecen a primera vista poco pertinentes. Éste no explicita realmente lo que son las relaciones *nuevas* que tienen los miembros de su secta con sus hijos. No “comprende” —o finge no comprender— que los niños, de los cuales habla Dechavanne, son los de la secta y no los suyos. Evita hablar de los hechos y de los comportamientos precisos que le son solicitados para situarse a nivel de las normas y principios generales, realizando deslices, cambios o incluso rompimientos temáticos.

Esta estrategia discursiva es claramente defensiva, tiende a impedir la instauración misma de la puesta en acusación, por *unos procedimientos de evitación*. Raél no desmiente lo bien fundado de la acusación. Asume sus propósitos y acepta los desafíos sucesivos dándoles un significado secundario creíble para todos. Al hacer esto, obstruye bastante la estrategia prevista por el conductor, lo que explica las objeciones e impugnaciones que ponen en duda los prerrequisitos, las interrupciones, las imbricaciones y los rompimientos de encadenamientos o las conexiones saltatorias de una y otra parte. La lucha por el habla es también una lucha por la elección de los terrenos temáticos, de los objetos discursivos y por lo tanto, por la dirección de los intercambios.

Estos incidentes interlocutorios ponen en peligro la co-construcción cooperativa del sentido y la colaboración *a mínima* necesaria incluso para el desarrollo polémico de una *discusión* o de una *controversia*. Dascal (1995) atribuye a la primera el objetivo de resolver un problema y a la segunda el de convencer a un adversario. Solamente la *disputa*, en la que cada uno intenta vencer por todos los medios, convendría aquí, subrayando las fuertes tendencias “monologales” que aparecen cuando la confrontación hace predominar los movimientos de desconstrucción.

ANEXO

<p>Esfera de la información:</p> <p>Todo Acto de habla que tiende a describir, caracterizar, definir, dar cuenta de los objetos del mundo y su relación, de manera no evaluativa.</p>	<p>Informar (INF): Acto de habla tendiente a <i>calificar</i> la identidad, las coordenadas espacio-temporales y las cualidades de un objeto del mundo para un hablante.</p> <p>Ejemplificar (EXE): Acto de habla tendiente a dar elementos de conocimiento con la finalidad de <i>ilustrar</i> y <i>autentificar</i>, “la información” dada por un hablante.</p> <p>Confirmar (CON): Acto de habla tendiente a <i>garantizar</i> la pretensión de exactitud de elementos de conocimiento dados por un hablante.</p> <p>Infirmar (INR): Acto de habla tendiente a <i>poner en duda la exactitud</i> de elementos de conocimiento dados por un hablante.</p> <p>Rectificar (REC): Acto de habla tendiente a <i>corregir</i> desde el punto de vista de la exactitud los elementos de conocimiento dados por un hablante.</p> <p>Explicar (EXP): Acto de habla tendiente a dar elementos de conocimientos con el fin de caracterizar, precisar, <i>las causas y/o las condiciones/consecuencias</i>, y relaciones de los estados del mundo, o de las creencias, de los que se está hablando.</p> <p>Explicitar (EXR): Acto de habla tendiente a dar elementos de conocimiento con el fin de precisar las cualidades de los estados del mundo, de las creencias, de los que se está hablando.</p> <p>Citar (CIT): Acto de habla tendiente a reportar las palabras de un tercero.</p>
<p>Esfera de la evaluación</p> <p>Todo Acto de habla que marca, por medio de una modalización, una “actitud” del hablante expresando un juicio de valor, o una apreciación, sobre</p>	<p>Evaluar (EVA): Acto de habla tendiente a emitir un juicio de valor sobre los <i>objetos o estados del mundo</i> en cuanto a su relación de conformidad o no-conformidad con unas normas sociales, morales, utilitarias, con exclusión de la relación con la verdad o con el saber.</p> <p>Tomar posición (PPO): Acto de habla tendiente a marcar, asumiendo explícitamente su “posición”, su apreciación respecto a los objetos o los estados del mundo.</p>

<p>una apreciación, sobre los objetos y estados del mundo.</p>	<p>Dar una opinión (AVI): Acto de habla tendiente a emitir un juicio de valor sobre los objeto o estados del mundo (las palabras de otro) en cuanto a su relación con la “verdad” o con el saber.</p> <p>Validar (VAL) / Invalidar (INV): Acto de habla tendiente a marcar su <i>acuerdo/desacuerdo</i> en cuanto al contenido de los actos de habla del interlocutor.</p> <p>Justificar (JUS): Acto de habla tendiente a dar elementos de conocimiento con el fin de <i>legitimar</i> las razones de otro acto cuyo propósito es una evaluación, una creencia, un sentimiento o un comportamiento de uno mismo o de otro.</p> <p>Criticar (CRI): Acto de habla tendiente a dar elementos de conocimiento con el fin de <i>Deslegitimar</i> otro acto, cuyo propósito es una evaluación, una creencia, un sentimiento, o un comportamiento de uno mismo o de otro.</p>
--	--

<p>Esfera de la interacción</p> <p>Todo Acto de habla que tiende a la co-elaboración de las identidades de los interlocutores y a la co-gestión de sus relaciones, según la situación, el contrato de comunicación y las apuestas, para mejorarlas o ponerlas en duda.</p>	<p>Elogiar (Complimentar) (COM) / Censurar (Blâmer) (BLA): Acto de habla tendiente a emitir un juicio de valor positivo o negativo sobre los hechos, “dichos” y “cualidades” del interlocutor.</p> <p>Acusar (ACC): Acto de habla tendiente a imputar al interlocutor unos “hechos” o “dichos” considerados reprochables.</p> <p>Reconocer (REE): Acto de habla tendiente a admitir públicamente lo bien fundado de una acusación, de una censura, sinceramente o irónicamente.</p> <p>Disculpar(se) [(S’)excuser] (SEX): Acto de habla tendiente a invocar circunstancias atenuantes, sinceramente o irónicamente, para uno mismo o para otro, a propósito de “hechos” o de “dichos”.</p> <p>Complementar (CPL): Acto de habla tendiente a completar por añadidura de elementos de conocimiento, el acto de habla de un interlocutor, con e fin de “cerrarlo” en su lugar, de manera co-orientada o cooperativa.</p> <p>Confortar (CNF): Acto de habla tendiente a indicar a la vez al interlocutor, su comprensión y su aprobación de</p>
---	---

	<p>“elección” y del contenido de sus actos de habla. (Cf. la inversa: incompreñsion y desaprobación, ¿Condernar?)</p> <p>Desmentir (DEM): Acto de habla tendiente a poner en duda lo bien fundado del objeto de una acusación o de un reproche.</p> <p>Desafiar (DEF): Acto de habla que consiste en proponer al interlocutor validar o confirmar un propósito insostenible según la doxa y presentado como una consecuencia necesaria de sus dichos.</p> <p>Atenuar/Acentuar (ATR, ACE): Acto de habla que tiende a suavizar o a agravar las amenazas para el aspecto de un acto venidero o pasado.</p> <p>Impugnar (Contester): Todo acto de habla que tiende a poner en duda los presupuestos de una toma de posición (CON) del enunciador o de una información (OBJ).</p>
--	--

<p>Esfera accional:</p> <p>(Hacer, Mandar hacer, Deber hacer o Poder o Querer hacer)</p> <p>Todo Acto de habla que tiende a:</p> <p>a) proponer hacer b) incitar a hacer c) exhortar a hacer d) comprometerse a hacer e) declarar: dónde cuándo decir = hacer.</p>	<p>a) b) c) d) e)</p>	<p>Proponer: Todo Acto de habla que tiende a presentar una acción como para ser cumplida o no en el futuro, buscando el acuerdo previo y por lo tanto una toma de decisión común.</p> <p>Incitar: Todo Acto de habla que tiende a comprometer a otro a realizar una acción o a abstenerse de ello en beneficio del hablante o del destinatario.</p> <p>Exhortar: Todo Acto de habla que tiende a comprometer a otro y/o a uno mismo a hacer una acción o a abstenerse de ello en nombre de una norma (social, moral, ética, estética, utilitaria, hedónica).</p> <p>Comprometerse: Todo Acto de habla que tiende a hacer saber a otro el compromiso del hablante a hacer o a abstenerse de hacer una acción particular de la cual el beneficiario puede ser ya el interlocutor ya el enunciador.</p> <p>Declarar: Todo Acto de habla que tiende a hacer saber a otro que el hablante realiza la acción que enuncia por el simple hecho de enunciarla, suponiendo que respeta estrictamente las condiciones sociales usuales precisas (estatuto y circunstancias).</p>
---	---------------------------------------	--

<p>Esfera contractual:</p> <ul style="list-style-type: none"> o Todo acto de habla que tiene como función administrar y regular la comunicación, en función de los fines y apuestas de acción, y del contrato de Comunicación. o Administración del contrato, de los incumplimientos a las apuestas, a los fines perseguidos y a la duración de las interlocuciones. <p><i>Por qué estamos aquí, cómo hablamos, por qué hablamos.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> o de los objetos temáticos y de su pertinencia, de los tipos de discusiones o de las normas del grupo en cuanto a los derechos y deberes de contacto, de habla, de encadenamiento de las contribuciones. o La actividad de habla: gestión de las actividades de turnos y tomas de palabra 	<p>Regular/Auto-regular (REG) Acto de habla tendiente a mantener, hacer funcionar y regular el contrato de comunicación sobre la dimensión interlocutoria, hacer lo que se debe, como debe serlo, decir lo que es legítimo o no hacer...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. la situación de comunicación (“¿Qué hacer y cómo hacer?”): (GFL / GFD), 2. el contrato de comunicación (“¿Qué y cómo decir?”): (GDL / GDD) 3. los temas y objetos discursivos: (GOL / GOD) 4. la duración de las contribuciones: (GTL / GTD) 5. las normas del grupo, en cuanto a los contactos, a los registros y a los encadenamientos de las contribuciones. <p>→ contactos: salutations, rituales de cortesía, más o menos respetados: (CTL / CTD),</p> <p>→ registros: señales de escucha verbales y no verbales, presentes / ausentes y bien o mal producidos: (ECL / ECD).</p> <p>→ encadenamientos: conexión con la contribución anterior presente o ausente, muy o muy poco respetuosa de las obligaciones temática y proposicional: (EHL / EHD).</p> <p>→ 6. gestión de las tomas de palabra: solicitar, autorizar, tomar por sí mismo: (SOL, AUT, PRT), imbricaciones cooperativas o no: (CHE, +/ CHE-) interrupciones logradas o no (INT+ / INT-).</p> <p><i>(L= Legitimar proponiendo, ratificando; D=Deslegitimar llamando a la orden)</i></p>
--	---

Bibliografia

- AUCHLIN, A., ZENONE, A. (1980) "Conversations, actions, actes de langage: éléments d'un système d'analyse". *Cahiers de Linguistique Française*, 1, 6-41.
- AUSTIN, J. L. (1970) *Quand dire c'est faire*. Paris: Seuil.
- BANGE, P. (1992) *Analyse conversationnelle et théorie de l'action*. Paris: Crédif & Hatier-Didier.
- BENVENISTE, E. (1974) *Problèmes de linguistique générale II*. (ch.III Sémiologie de la langue, 43-66). Paris: Gallimard.
- BERRENDONNER, A. (1981) *Eléments de pragmatique linguistique*. Paris: Minuit.
- BERRENDONNER A. (1990) "Avant-propos: Système et interactions". In P. Berrendonner, H. Parret (eds.) *L'interaction communicative*. Berne: Peter Lang.
- BLANCHET, A., BROMBERG, M. (1986) "Effets des interventions d'un interviewer sur le processus de rétro-référence et de coréférence dans une situation d'interlocution". *Psychologie Française*, 37,2, 172-179
- BRASSAC, C. (1992) "Analyse de conversations et théorie des actes de langage". *Cahiers de Linguistique Française*, 13, 62-76
- BROMBERG, M. (1981) "L'enjeu". *Champs éducatifs*, 2, 29-46.
- BROMBERG, M., DORNA, A. (1985) "Modèles argumentatifs et classes de prédicats: une expérience en situation de laboratoire". *Psychologie Française*, 30,1, 51-56
- BROMBERG, M., GHIGLIONE, R. (1988) "Contraintes de situation, stratégies discursives et influence sociale". *Verbum*, XI, 2, 85-102.
- BROMBERG, M. (1990) "Advance planning of discourse in potential exchange situation". *European Journal of Experimental Psychology*, 20, 77-84.
- BROMBERG, M., LANDRÉ, A. (1993) "Analyse de la structure interactionnelle et des stratégies discursives dans un talk show". *Psychologie Française*, 38-2, 99-109.
- BROMBERG, M., CHABROL, C. (1993) *Essai d'une nouvelle taxonomie des actes de parole pour l'analyse des interactions sociales*. Ronéo. Groupe de Recherche sur la Parole. Paris 8.
- _____ (1999) *Contrat de communication: persuasion et langage*. Thèse de doctorat d'état. Université de Paris 8.
- CHABROL, C. (1985) *Eléments de psychologie du langage*. Thèse d'état. Université de Paris X.
- CHABROL, C., CAMUS, O. (1989) "Coopération et analyse des conversations". *Connexions*, 53, 39-68.
- CHABROL, C. (1990) "Réguler la construction de l'identité du sujet du discours". En A. Berrendonner et H. Parret (eds.) *L'interaction Communicative*. Berne: Peter Lang.
- (1991) "L'interaction et ses modèles". *Connexions*, 57, 41-54.

- _____ (1993) "Psycho-sociologie du langage: vers un calcul effectif du sens". En A. Decrosse (ed.) *L'Esprit de société*. Bruxelles: Mardaga.
- _____ (1994) *Discours du travail social et pragmatique*. Paris: Puf.
- _____ (1995) "Stratégies dans la gestion des interactions discordantes". En D. Véronique, R. Vion, (Eds.) *Modèles de l'interaction verbale*. Aix-en-Provence: Publications de l'Université de Provence.
- _____ (2000) "De l'impression des personnes à l'expression communicationnelle des émotions". En Ch. Plantin & M. Doury & V. Traverso (eds.) *Les émotions dans les interactions*. Lyon, PUL.,(col. ARCI), 105-124.
- CHARAUDEAU, P. (1989) "La conversation entre le situationnel et le linguistique". *Connexions* 53,9-22.
- _____ (1995) "Le dialogue dans un modèle de discours". *Cahiers de Linguistique Française*, 17, 141-176.
- _____ (1992) *Grammaire du sens et de l'expression*. Paris: Hachette.
- _____ (2000) "Une problématisation discursive de l'émotion". En Ch. Plantin & M. Doury & V. Traverso (eds.) *Les émotions dans les interactions*. Lyon, PUL.,(col. ARCI), 125-155.
- CHAROLLES, M. (1988) Les études sur la cohérence, la cohésion et la connexité textuelles depuis la fin des années 1960. *Modèles linguistiques*, 10-2. Lille: Presses de l'Université de Lille III.
- DASCAL, M. (1995) "Observations sur la dynamique des controverses". *Cahiers de Linguistique Française*, 17, 99-122.
- GREIMAS A. J., COURTÈS, J. (1979) *Sémiotique, dictionnaire raisonné de la théorie du langage*, Paris: Hachette Université.
- GHIGLIONE, R., CHABROL, C. (1999) à paraître, "Contrats de communication: stratégies et Enjeux". *Introduction au numéro spécial de la RIPS*.
- GRICE, H., P. (1957) "Meaning". *Philosophical Review*, 67, 377-388.
- _____ (1979) "Logique et conversation". *Communications* 30, 57-72.
- GOFFMAN, E. (1973) *La mise en scène de la vie quotidienne*. Paris: Minuit (I et II).
- JACQUES, F. (1979) *Dialogiques. Recherches logiques sur le dialogue*. Paris: PUF.
- HYMES, D. (1974) *Foundations in sociolinguistics: an ethnographic approach*. Philadelphie: Univ. of Pennsylvania Press.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (1990) *Les interactions verbales*. Tome 1, Paris: A. Colin.
- LABOV, V., FANSHEL, D. (1977) *Therapeutic Discourse*. New York: Academic Press.
- LABOV, W. (1976) *Sociolinguistique*. Paris: Minuit.
- _____ (1978) *Le parler ordinaire: La langue dans les ghettos noirs des États-Unis*. Paris: Minuit.

- MOESCHLER, J., REBOUL, A. (1994) *Dictionnaire Encyclopédique de Pragmatique*. Paris: Seuil.
- MOESCHLER, J. (1996) *Théorie pragmatique et pragmatique conversationnelle*. Paris: Armand Colin.
- NEF, F. (1980) "Note pour une pragmatique textuelle, macro-actes indirects et dérivation rétroactive". *Communications* 32, 183-189.
- PLANTIN, C. (1993) "Situation rhétorique". *Verbum* 12 3, 228-239
- ROULET, E. (1995) "Etude des plans d'organisation syntaxique, hiérarchique et référentiel du Dialogue: autonomie et interrelations modulaires". *Cahiers de Linguistique Française*, 17, 123-140.
- SACKS, H., SCHEGLOFF, E., JEFFERSON, G. (1978) "A simplest systematics for the organisation of turn-taking in conversation". En J. Schenkein (ed.) *Studies in the organisation of conversational interaction*. New York: Academic Press.
- SEARLE, J.R. (1977) "A classification of illocutionary acts". En A. Rogers, B. Wall, J. P. Murphy (eds.) *Proceedings of the Texas Conference on Performatives, Presuppositions and implicatures*. Airligton: Center for Applied Linguistics. (27-45).
- SEARLE J., VANDERVEKEN, D. (1985) *Foundations of illocutionary logic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SPERBER, D. (1990) "The Epidemiology of Beliefs". En C. Fraser, Gaskell (eds.) *The Social Psychological Study of Widespread Beliefs*. Oxford: Clarendon Press.
- SPERBER, D., WILSON, D. (1986).(td., fr.1989) *La pertinence*. Paris: Seuil.
- TROGNON, A. (1991 a) "L'interaction en général: sujets, groupes, cognitions, représentations Sociales". *Connexions* 57/1, 9-27.
- _____ (1991 b) "Fonctions de la conversation". En G. Maurand (éd.) *Le dialogue*, (1 lième colloque d'Albi. *Langues et signification*. (1990). l'Union, 375-404.
- TROGNON, A.; BRASSAC, C. (1992) "L'enchaînement conversationnel". *Cahiers de Linguistique Française*, 13, 76-107.
- VANDERVEKEN, D. (1988) *Les actes de discours*. Bruxelles: Mardaga.
- _____ (1990) "On the unification of speech act theory and formal semantics". En *Intentions in communication*. PR. Cohen, J. Morganet, M. E. Pollack (eds.) Cambridge, Mass., MIT Press, (chap. 11, p. 195-219).
- VAN DIJK, T. A. (1977) *Text and Context. Explorations in the Semantics and Pragmatics of Discourse*. Londres: Longman.
- VERNANT, D. (1997) *Du discours à Faction*. Paris: Puf.
- VION, R. (1992) *La communication verbale, analyse des interactions*. Paris: Hachette.