

## ACTOS DE HABLA DIRECTOS E INDIRECTOS: EL CASO DE LA PREGUNTA

**Claudia Borzi**

Universidad de Buenos Aires

### Resumen

El presente trabajo parte de la hipótesis de que los actos de habla directos e indirectos no son clases irreconciliables, sino que forman parte de un *continuum* que responde a una cierta configuración. Con el objetivo de desarrollar esta propuesta, se analiza el caso de la pregunta en francés. Se parte de la existencia de tres distintos polos típicos: aserción, pregunta y orden, entre los que aparece una gradación formada por casos en los que la ilocución debe ser derivada. La escala se organiza sobre ocho parámetros que muestran en cada subgrupo distinta incidencia.

### Abstract

*(This paper stands on the hypothesis that the direct and indirect speech acts are not disjoint classes but parts of a continuum, responding to a certain configuration. With the aim of developing that proposal, we analyze the case of the question in French. We start from the existence of three different typical poles: assertion, question and order, among which it appears a gradation formed by cases in which the illocution has to be derived. The scale is organized on eight parameters which show different incidence on each subgroup.)*

El presente trabajo se orienta hacia el análisis de la relación que hay entre los actos de habla directos y los indirectos (si son clases irreconciliables o no) tomando como ejemplo la intención interrogativa.

En el acto de habla directo la relación entre lo locucionario y lo ilocucionario es convencionalmente literal. En el acto de habla indirecto la relación entre lo locucionario y lo ilocucionario primario es convencionalmente no-literal, depende de un proceso de deducción. La teoría de los actos de habla maneja estas dos categorías (actos directos e indirectos) como opuestas entre sí. Es así como la emisión

*¿Qué hora es?* queda clasificada como un acto de habla directo, mientras que emisiones como *No sé qué hora es* o *¡Dígame qué hora es!* resultan clasificadas como actos de habla indirectos.

A su vez, el tratamiento que la bibliografía da al acto de habla de preguntar abre otra problemática que no podemos obviar, fundamentalmente porque creemos que depende del análisis que recibe en la tradición la dicotomía actos directos e indirectos. La pregunta ha sido considerada alternativamente por distintos autores como un tipo específico de acto de habla (según Wunderlich (1976)<sup>1</sup>, Zaefferer (1990)<sup>2</sup> o Kerbrat Orechioni (1991)<sup>3</sup> por ejemplo), como un subtipo de los actos expositivos (según Austin 1971: Conf. XI) o como un subtipo de los actos directivos (según Searle (1976)).

En el presente trabajo, analizaremos los actos de habla considerando que resulta más conveniente pensar el espacio de las fuerzas ilocucionarias como una red dentro de la que se identifican zonas donde se reconocen fuerzas ilocucionarias convencionalmente más típicas que otras (Givón (1984)<sup>4</sup>, Kerbrat Orechioni (1991)<sup>5</sup>), zonas tales como la de la aserción, la de la pregunta, la de la exclamación y la del pedido, por ejemplo. Esta postura permite así integrar en una

<sup>1</sup> Wunderlich (1976) saca la teoría de actos de habla de los actos aislados y los analiza dentro del diálogo. En ese contexto la pregunta resulta esencialmente iniciativa y dialógica porque tiene como efecto una respuesta.

<sup>2</sup> Zaefferer propone la existencia de un tipo ilocucionario abstracto (*Presentativo*), primordial, presente en todas las fuerzas ilocucionarias (sugerencia ya hecha por Austin), que significaría la mera presentación de una proposición sin especificación del papel que esta cumplirá en el discurso, accesible como posible tópico del resto del discurso (1990: 224). El autor deriva de allí la presentación hipotética de *p* entendida como suspensión de la aserción, y de esta a su vez deriva la pregunta como una forma distinta de suspensión de la aserción.

<sup>3</sup> Para Kerbrat Orechioni (quien sigue a Benveniste) la pregunta es un acto de habla básico distinto de la aserción y de la orden/exhortación (se diferencia así de Austin y de Searle). Sus argumentos son los siguientes: 1. todo niño que aprende a hablar adquiere primero el acto de preguntar y luego el de asertar (la pregunta es por lo tanto un acto de habla natural); 2. desde el punto de vista del diálogo la pregunta es iniciativa y en sí misma es un acto dialógico porque su realización abre la conversación e implica la existencia de un oyente, y 3. todas las lenguas cuentan con medios específicos para identificar la pregunta (coincide en esto con Wunderlich (1991) y Zaefferer (1990)).

<sup>4</sup> Givón (1984) enuncia como parámetros organizadores del *continuum* de actos de habla en el que inserta la pregunta los siguientes: para el segmento que va de la exhortación a las preguntas totales: a. el grado de poder del hablante en relación con el oyente, b. la urgencia del hablante en lograr una acción del oyente y c. la urgencia del hablante por recibir una respuesta verbal. Para el segmento de la aserción a la interrogación repite los parámetros a. y c. y agrega: d. el grado de certeza subjetiva del hablante respecto de *p*, y e. la aceptación del grado de ignorancia/conocimiento del oyente respecto de *p*.

<sup>5</sup> Kerbrat Orechioni trabaja la relación entre pregunta y aserción, sin embargo, aunque se pronuncia por una organización no-discreta para la zona de la aserción a la pregunta, no propone una escala concreta ni enuncia los criterios que regirían dicha escala.

sola descripción los actos de habla directos, que serían los casos típicos ubicados en zonas distantes entre sí, con los actos de habla indirectos, que estarían ubicados en las zonas intermedias entre dichas zonas más típicas. Para sostener esta postura, nos apoyamos en un marco teórico de categorías no discretas que permite integrar nociones que la tradición maneja como opuestas. Pero ¿qué es estrictamente lo que queremos decir al hablar de *categorías no-discretas*? En principio nos referimos a que se admite que puede haber oposición entre las categorías, pero también que puede haber una relación escalar entre ellas. O sea que si bien una emisión puede ser típicamente una pregunta, por ejemplo, otra emisión puede ser en parte una pregunta, porque comparte ciertos rasgos con las preguntas típicas (no necesariamente todos), y en parte una aserción porque otros rasgos de las preguntas no los tiene y presenta sin embargo rasgos semejantes a las aserciones. Es decir que consideramos que una emisión puede pertenecer a un tipo de acto de habla si tiene muchas de las características propias de ese tipo de acto (no necesariamente todas), que una emisión puede no pertenecer a un tipo de acto de habla si tiene pocas características propias de ese tipo (o ninguna), o que una emisión puede pertenecer en parte a un tipo de acto de habla y en parte a otro tipo de acto si presenta alguna(s) característica(s) de cada tipo. De esta manera, cada tipo de acto de habla se define por el conjunto de características que tienden a tener las emisiones propias de ese tipo, pero dichas características no son ni necesarias ni suficientes. De esta manera, como se verá en la Figura 1, las aserciones típicas pueden definirse por un conjunto de cinco características, las preguntas típicas por un conjunto de cuatro características, y el pedido por un conjunto de tres características (cada una con distintos valores de presencia o ausencia).<sup>6</sup> Digamos además que adherimos a quienes consideran que la pregunta es un tipo de acto de habla individual, porque nos parecen argumentos suficientes que exista en todas las lenguas como acto de habla y que esté siempre identificada por medio de marcas muy específicas (cf. al respecto la nota 3).

---

<sup>6</sup> Esta breve aclaración de lo que se entiende cuando se habla de *categorías no-discretas* y de *características ni necesarias ni suficientes* representa un cambio de ciento ochenta grados en relación con la forma en que están definidas las categorías en los modelos binarios de categorías discretas. En dichos modelos, los rasgos que definen cada categoría son necesarios y suficientes; eso quiere decir que una unidad pertenece a una categoría si posee todos y cada uno de los rasgos propios de dicha categoría, y no posee ninguno de los rasgos de otra categoría, y en consecuencia una unidad pertenece a una categoría o no pertenece a ella, no existen gradaciones. Para un desarrollo más detallado de esta postura, véase por ejemplo Lakoff (1990: 5 a 57).

En lo sucesivo vemos especialmente la relación entre el acto de habla de la pregunta con los de aserción y de orden o pedido. La exclamación es mencionada sólo tangencialmente.

En el acto de habla directo cada lengua selecciona medios específicos para señalar literalmente la intención ilocucionaria. Veamos un apretado resumen de los medios de los que se sirve el francés para marcar la intención interrogativa.

La pregunta total queda marcada, por inversión de sujeto, por la construcción *est-ce que* o simplemente por la entonación. Cuando hay inversión de sujeto, esta puede ser compleja (*La route, est-elle glissante?*) o simple. La simple presenta pronombre (*Est-elle glissante?*) (más frecuentes que las de inversión de sustantivo –según concluye Behnstedt (1973)–) o sustantivo (*Est la route glissante?*). La pregunta total con inversión es frecuente en la lengua hablada cuando hay presente un verbo modal (*Peux-tu...?*), un verbo auxiliar (*Est-il...?*) o un verbo monosilábico (*Vas-tu...?*). Cuando no es así la pregunta total queda reducida a la lengua escrita (Pohl (1965)). La pregunta con *est-ce que* (*Est-ce que la route est...?* o *Est-ce qu'elle est...?*) muestra, según Seelbach, una función de focalización del tema introducido por dicha construcción (1985: 290 y 291) y es más cortés (1985: 298).<sup>7</sup> Las preguntas marcadas sólo con entonación (*La route est glissante?*), son las más frecuentes en lengua hablada familiar (Soell (1974)). Por otro lado están las preguntas tag, frecuentes en lengua familiar, que cuando son de distinta polaridad (*Tu as faim, non?*) resultan más corteses que las de igual polaridad (*Tu as compris, oui?*) (Borillo (1978)). Las partículas y construcciones más frecuentes, listadas por Borillo, son las siguientes: *n'est-ce pas, non, si, oui, hein, pas vrai*.

En las preguntas parciales los casos con inversión de sujeto (*Où vas tu?*) –más frecuente que en las totales– y con *est-ce que* (*Où est-ce que tu vas?*) son propios de la lengua escrita y resultan más corteses que aquellos que no muestran inversión (*Où tu vas?*).<sup>8</sup>

Searle introduce en su trabajo de 1975, la problemática del acto indirecto. Si alguien enuncia una oración como *Peux-tu me donner le*

<sup>7</sup> Seelbach (1985) trabajo sobre un corpus de entrevistas radiales, Weydt (1985) duda de que este tipo discursivo pueda ser representativo de todas las otras situaciones de conversación. Y específicamente duda de que realmente las preguntas con *est-ce que* coincidan realmente con el tema central de la conversación.

<sup>8</sup> Agreguemos como dato adicional que en las preguntas parciales se dan distintas variantes posicionales de los pronombres/adverbios interrogativos: *qui, quand, où, comment, combien* en primera y última posición; *que, lequel, quel* y *pourquoi* sólo en primera posición, *quoi* en última posición (excepto cuando va con preposición, *de quoi, quoi de*; con infinitivo o con *donc* que ocupa la primera posición).

*sel?* dice algo, pero quiere significar otra cosa. Hagamos el análisis de la locución y de la ilocución. En el caso precedente, la locución presenta en sus distintos aspectos, entonación ascendente propia de preguntas totales (en lo fonético), posición de sujeto típica de pregunta (en lo fático) y la ecuación: X (poder) alcanzar la sal a Y (en lo rético). Convencionalmente, una locución que presenta estas características, se corresponde en lo ilocucionario con una pregunta. Pero, en este caso, el hablante no intenta obtener una información; no se ve aquí por lo tanto el objetivo ilocucionario propio de la pregunta. Tampoco desea información, no tenemos entonces la posición psicológica propia de la pregunta. Y por último, el hablante conoce la verdad de *p*, no hay entonces regla introductoria propia de la pregunta. En consecuencia, el hablante tiene otro objetivo ilocucionario primario, que el oyente debe derivar: se trata de una orden o de un pedido.

## 1. ACTOS DE HABLA DIRECTOS E INDIRECTOS: ANÁLISIS Y ORGANIZACIÓN DE LA CASUÍSTICA

En este apartado organizamos, de acuerdo con ocho parámetros básicos, una serie de ejemplos dentro de un *continuum*, en las zonas de la aserción, la pregunta, la orden y la exclamación<sup>9</sup>. Partimos de las marcas de la locución para llegar a identificar la ilocución (o ilocución primaria). El análisis según los parámetros de Searle<sup>10</sup> permite evidenciar los aspectos que al no coincidir con las marcas convencionales típicas hacen necesaria la derivación de una ilocución primaria.

<sup>9</sup> Los ejemplos presentados provienen en parte de Hindelang (1981), Kerbrat Orechioni (1991) y de corpus propio.

<sup>10</sup> Searle propone para la clasificación de los actos de habla tres dimensiones que considera las más importantes: a) El objetivo ilocucionario [O.I.] (illocutionary point); b) El enfoque psicológico [E.P.] (psychological state) y c) La correspondencia entre las palabras y los hechos [C.] (direction of fit). Además de estas tres dimensiones, presenta nueve criterios más que sirven para una subclasificación de los tres grupos primarios; hemos tenido en cuenta los siguientes: 1. diferencias en la fuerza o intensidad con que se presenta el objetivo ilocucionario (que evidenciaría contraste entre suplicar e implorar); 2. diferencias en el status o posición del hablante y del oyente que atañen a la fuerza ilocucionaria (que diferencia un pedido del padre al hijo del que hace un hijo al padre); 3. diferencias en la manera en que la emisión se relaciona con los intereses del hablante y del oyente (considérese por ejemplo felicitar vs. dar el pésame); 4. diferencias en relación con el resto del discurso (como en afirmar vs. contradecir); 5. diferencias en el contenido proposicional (como en informar vs. predecir); 6. diferencias entre actos de habla que para su concreción requieren un marco institucional y aquellos que no (como en preguntar vs. interrogar); 7. diferencias en el estilo de realización del acto ilocucionario (como en anunciar vs. hacer una confidencia).

En el esquema que presentamos a continuación, coinciden en los polos la locución y la ilocución (actos directos típicos): Aserción/aserción; Pregunta/pregunta; Exclamación/exclamación y Orden-Pedido/orden-pedido. Entre un polo y otro presentamos una escala de actos de habla que, por no mostrar absoluta convencionalidad en la relación locución/ilocución, resultan ser indirectos. Los ejemplos que quedan englobados en cada (sub)grupo son mencionados en escala, los que figuran en el medio de la enumeración son vistos como más prototípicos que aquellos que inician o terminan el (sub)grupo. A su vez, los primeros ejemplos de cada (sub)grupo muestran características comunes con los últimos del (sub)grupo anterior, así como los últimos, con los primeros del siguiente (sub)grupo.

Los parámetros que organizan el *continuum* son los siguientes:

- 1) [+/-Poder del hablante en relación con el oyente]
- 2) [+/-Certeza del hablante en *p*]
- 3) [-/+Confianza del hablante en el conocimiento del oyente de *p*]
- 4) [-/+Deseo del hablante de confirmación de su conocimiento de *p*]
- 5) [-/+Deseo del hablante de adhesión a una opinión formulada por él; o de obtención de una opinión por parte del oyente]
- 6) [-/Interés del hablante en una acción verbal del oyente]
- 7) [+/-Urgencia del hablante en lograr una acción del oyente]
- 8) [+/-Confianza del hablante en la capacidad del oyente para llevar a cabo una acción]

---

En la organización de la casuística hemos dejado de lado dos de los nueve subcriterios clasificatorios de Searle porque consideramos que abren la puerta a una discusión que no resulta del todo pertinente en esta oportunidad; nos referimos a las diferencias entre actos de habla que necesariamente deben ser formulados como actos de habla y aquellos que no (el caso de hacer estimaciones o concluir según el autor) y a las diferencias entre actos en los que el verbo tiene un uso realizativo y aquellos en que no (entre los que el autor menciona amenazar).

FIGURA 1

- + Poder del Hablante en relación con el Oyente
- + Certeza del Hablante en p
- Confianza del Hablante de confirmación
- Deseo del Hablante de confirmación
- Deseo del Hablante de adhesión a una opinión /de una opinión

①

LOCUCION: ASERCION

ILOCUCION: ASERCION

②

LOCUCION: PREGUNTA

ILOCUCION: ASERCION

③

LOCUCION: PREGUNTA

ILOCUCION: ASERCION/PREGUNTA

④

LOCUCION: ASERCION

ILOCUCION: PREGUNTA/ASERCION

⑤

LOCUCION: ASERCION

ILOCUCION: PREGUNTA

- + Poder del Hablante
- + Confianza del Hablante en la capacidad del Oyente para llevar a cabo la acción

- Poder del Hablante en relación con el Oyente
- Certeza del Hablante en p
- + Confianza del Hablante en el conocimiento del Oyente
- Deseo del Hablante de confirmación

① ②

LOCUCION: ORDEN/PEDIDO

ILOCUCION: ORDEN/PEDIDO

⑥

LOCUCION: PREGUNTA

ILOCUCION: PREGUNTA

- + Poder del Hablante
- + Urgencia del Hablante en lograr la acción
- Interés del Hablante en una respuesta verbal

- +/- Poder del Hablante
- Urgencia del Hablante en lograr la acción
- + Interés del Hablante en una respuesta verbal

⑦

LOCUCION: PREGUNTA

ILOCUCION: INVITACION

⑧

LOCUCION: PEDIDO/ORDEN

ILOCUCION: PREGUNTA

① ①

LOCUCION: PREGUNTA

ILOCUCION:

PEDIDO/ORDEN

⑨

LOCUCION: PREGUNTA

ILOCUCION: EXCLAMACION

⑩

LOCUCION: EXCLAMACION

ILOCUCION: EXCLAMACION

(1) **LOCUCIÓN: ASERCIÓN**  
**ILOCUCIÓN: ASERCIÓN**

En los ejemplos siguientes, el análisis de la locución nos lleva a pensar que estamos en presencia de un acto asertivo: figura tonal recta y descendente, performativo (verbo o adverbio) y presencia de una predicación acerca de algo. La ilocución a su vez nos presenta una creencia [E.P], el hablante sostiene que es el caso que  $p$  [O.I.], y conoce la verdad de  $p$  [C]. Se sigue de esto que son aserciones.

1. *Je suis parti à huit heures.* (1ª persona)
2. *Il pleut.* (3ª impersonal)
3. *Je dis qu'il pleut.* (+Verbo performativo explícito)
4. *Evidemment tu n'es pas libre ce soir.* (+Adverbio y 2ª persona)

El pasaje de la primera persona (presente en el ejemplo 1) a la *tercera impersonal* (presente en los casos 2 y 3) y luego a la segunda persona (cf. el caso 4) hace que sumada la persona a la naturaleza de las bases verbales (*partir/estar libre – llover*) se marque de 1 a 4 una relativa pérdida de certeza del hablante en  $p$  y una insinuación de deseo de confirmación en 4.

(2) **LOCUCIÓN: PREGUNTA**  
**ILOCUCIÓN: ASERCIÓN**

Desde el punto de vista de la locución, la entonación de los ejemplos de este grupo es interrogativa, hay presentes marcas léxicas y/o sintácticas (+ *Est-ce que +/Inversión de sujeto/ +pronombre interrogativo*) que llevarían a identificar una pregunta, pero el hablante no intenta obtener ni desea información, y conoce  $p$  (da ya una información o evaluación), y cuando el oyente ya ha escuchado al hablante conoce también  $p$ . Por lo tanto la fuerza ilocucionaria corresponde a una aserción.

Las intervenciones de los segundos hablantes ponen de manifiesto la verdadera intención de la primera intervención, porque no son respuestas sino acuerdos o desacuerdos con lo previamente afirmado.

5. *Est-ce qu'on peut se croire ici à une heure de New York?*  
*–C'est bien vrai!*
6. *Où veux-tu que j'aille?*  
*–He oui, je sais bien...*



7. *Que diable allait-il faire en cette galère?*  
–*Vous avez raison, mais hâtez-vous.*
8. *Est-ce qu'il ne faudrait pas que les entreprises françaises s'implantent mieux à l'étranger?*  
–*Vous avez raison.*
9. *LYON-LIBÉRATION- Depuis votre prise de fonction au Festival d'Aix-en-Provence l'Opéra de Lyon programme régulièrement des spectacles co-produits avec Aix. Ce courant ne se tarit-il pas la prochaine saison?*  
*LOUIS ERLO.– C'est vrai, mais cela ne veut pas dire qu'il ne se passe rien! [...]*
10. *LYON-LIBÉRATION.– Pour bien comprendre les relations qui ont été tissées entre les deux maisons, ne faut-il pas remonter aux conditions mêmes de votre nomination?*  
*LOUIS ERLO.– En effet.*

Los ejemplos del 5 al 10 muestran poder y certeza del hablante en *p* porque este da su opinión, sostiene *p*. No intenta casi influenciar una respuesta, prácticamente no espera respuesta alguna. Y tal como se dijo, las intervenciones del interlocutor son acuerdos (*C'est bien vrai; En effet; etc.*) no son respuestas que provean información.

El caso 11 que presentamos a continuación no sigue la línea de la escala, sino que evidencia la constitución y los procesos de interpretación de estos actos indirectos. En 11, el hablante *B* pone en evidencia las fuerzas ilocucionarias primaria y secundaria de la intervención de *A*:

11. *A: Je pose cette question: sommes-nous une école Berlitz ou une université?*  
*B: Ce n'est pas une question ça, c'est un jugement!*  
*A: Alors je pose une vrai question: n'avons-nous pas besoin de deux postes et non pas d'un?*

**(3) LOCUCIÓN: PREGUNTA**  
**ILOCUCIÓN:ASERCIÓN/PREGUNTA**

En los ejemplos siguientes la locución tiene forma de pregunta: figura tonal interrogativa, presencia de prótasis condicional, verbos, adverbios o partículas modales. Pero el hablante desea e intenta lograr adhesión a su opinión (no información) específica del oyente, y conoce la verdad de *p*, por lo tanto, la fuerza ilocucionaria es de

aserción. Se trata en este caso de emisiones que ya tienen una dirección específica, y que esperan una adhesión. Es el hablante quien da ya una evaluación (y allí reside el valor de aserción de la emisión), pero a su vez conduce a una respuesta.

Estos actos se inscriben en un contexto de poder del hablante y de certeza del mismo en *p*. El parámetro de confianza en el conocimiento del oyente se ve aquí especialmente disminuido, hecho que permite el intento de conducción de la respuesta.

A continuación presentamos preguntas de entonación ascendente, que buscan una adhesión a la opinión del hablante:

12. *–Il est petit?* (se espera una respuesta positiva)
13. *–Tu es malheureux?* (se espera una respuesta positiva)
14. *–C'est inopportun?* (se espera una respuesta negativa)  
*–Pas du tout.*

Los casos que siguen están estructurados con *Est-ce que* y entonación interrogativa:

15. *Est-ce que probablement il n'y a pas une certaine amertume chez ceux à qui vous refusez le manuscrit?*
16. *Est-ce que tu t'imagines que je vais abandonner la partie?*
17. *Est-ce que tu suis la mode aveuglement?*
18. *A: Si toutes les organisations syndicales se concertaient est-ce que ça n'irait pas mieux?*  
*B: C'est vous qui le dites?*  
*A: Mais je pose la question!*

El grupo siguiente es de preguntas de adhesión a la opinión con inversión y entonación interrogativa:

19. *Êtes-vous pour une vie meilleure?*
20. *Êtes-vous favorable à ce budget regressif et scandaleux?*
21. *A: Peut-on s'imaginer que cette charpente supporte plus de quatre tonnes de plomb?*  
*B: Non!*

Las siguientes son preguntas de adhesión a la opinión con estructura *Tag*:

22. *C'est beau, non?*
23. *Il fait beau hein? non? n'est-ce pas?*
24. *Vous êtes célibataire, je crois?*

Los casos que presentamos a continuación preludian ejemplos de los grupos 4 y 5, con la sola diferencia de que aquí aparece una entonación típicamente interrogativa. Estamos jugando nuevamente con el distanciamiento en la seguridad del hablante en *p* que provocan la tercera y segunda persona respectivamente.

25. *Tu es bien allé à New York cet été?*  
 26. *Si je comprends bien, il vit en Angleterre?*

**(4) LOCUCIÓN: ASERCIÓN**  
**ILOCUCIÓN: PREGUNTA/ASERCIÓN**

Los casos que siguen presentan una locución propia de una aserción: figura tonal recta descendente, forma personal o impersonal, pero en lo rético nos encontramos con predicado autocognitivo con segunda persona o predicado heterocognitivo con primera persona. Por otro lado, el objetivo ilocucionario del hablante no es sostener *p*, su enfoque tampoco puede describirse como creencia en *p*, y no conoce además acabadamente la verdad de *p* por la mencionada característica de los predicados. La fuerza ilocucionaria debe ser reinterpretada como correspondiente a una pregunta.

El ejemplo 27 sirve de transición entre el grupo anterior y este ya que se trata de un intento por dirigir la respuesta, no hay entonación interrogativa, pero sí hay una segunda persona singular. En el caso de 28 el predicado no es autocognitivo, pero el pretérito y la segunda persona justifican la búsqueda de confirmación.

27. *VISITEUR: Ya de l'ambiance dans ton immeuble.*  
*MAÎTRE DES LIEUX: Oui.*
28. *–Tu as changé de coiffure.*  
*–Oui j'ai fini par les couper.*
29. *–Tu as faim.*
30. *ARGANTE: Bonjour, Scapin.*  
*SCAPIN: Vous rêvez à l'affaire de votre fils.*  
*ARGANTE: Je t'avoue que cela me donne un furieux chagrin.*
31. *–J'ai l'air fatigué.*
32. *–Tu dormais.*  
*–J'étais en train de m'assoupir.*
33. *–Tu as une crève.*  
*–Non, pourquoi j'aurais la crève?*

En los casos siguientes, la aserción se ve aún más restringida que en los casos anteriores por la presencia de modificadores modales (*avoir l'air de*, y *devoir*) que se suman a los predicados autocognitivos en segunda persona y en consecuencia marcan menor certeza del hablante. Este se aleja progresivamente de la responsabilidad de la aserción y aumenta el deseo de confirmación.

34. *Tu as l'air d'avoir froid.*

35. *Tu dois te sentir fatigué.*

Los casos siguientes muestran verbos o adverbios de duda (*croire*; *penser*; etc.) o creadores de mundo (*imaginer*), como medios de restricción de la aserción que se suman a la segunda persona o a la tercera con predicados autocognitivos. En 43 hay además una formulación negativa.

36. *GARCIN: Je... Je pense qu'à la longue on doit s'habituer aux meubles.*

*LE GARÇON: Ça dépend des personnes.*

37. *ANTIGONE lui dit soudain: Écoute.*

*LE GARDE: Oui*

*ANTIGONE: Je vais mourir tout à l'heure.*

*Le garde ne répond pas.*

38. *–Pas mal cette robe... Pas mal hein?... Comment tu la trouves cette robe?*

39. *L1: C'est plutôt moche par ici. (Silence de L2). Réponds quand on te parle!*

*L2: Mais tu ne m'as rien demandé!*

40. *–On se voit demain.*

*–Non, je n'ai pas le temps.*

41. *Il paraît que tu viens pour Noël.*

42. *J'imagine que c'est un métier très accaparant.*

43. *Je pense que tu n'es pas libre ce soir.*

En los casos siguientes tenemos verbos performativos (en presente o condicional) con tercera persona (personal/*impersonal*) y predicado autocognitivo o, como en el caso de 45, con un predicado no-autocognitivo, pero que presenta la acción en futuro de probabilidad con segunda persona (*tu vas partir*).

44. *Pierre soutient que tu as été son complice.*
45. *On prétend que tu vas partir.*
46. *–On dirait que tu t’ennuies avec moi.*  
*–Pas du tout!*
47. *J’ai entendu dire que tu allais quitter l’enseignement.*

En el caso que sigue el predicado describe acciones de una tercera persona. El hablante intenta confirmar una información (no intenta confirmar ni su opinión, ni la opinión del oyente), y esta información ha sido dada previamente por el mismo oyente.

48. *MÉDECIN: Oh, alors elle vous l’a dit comme ça.*  
*PATIENT: Oui.*  
*MÉDECIN: Elle ne vous a pas dit de...*  
*PATIENT: Non.*  
*MÉDECIN: Et elle n’a jamais eu l’idée de préparer le dîner.*  
*PATIENT: Non.*  
*MÉDECIN: Mais elle va faire les courses quand même.*  
*PATIENT: Oui.*

**(5) LOCUCIÓN: ASERCIÓN**  
**ILOCUCIÓN: PREGUNTA**

En los casos pertenecientes a este grupo, la locución lleva a esperar convencionalmente una aserción: en lo fonético la entonación es recta descendente, y en lo rético se atribuyen predicaciones a la referencia. Sin embargo el objetivo ilocucionario no es sostener *p*, la postura psicológica no es la creencia, y el hablante no conoce totalmente la verdad de *p* y espera una confirmación del oyente. Se advierte aquí un incremento de confianza del hablante en lo que sabe u opina el oyente. Es una situación inversa a los casos del grupo 3, en que el hablante, seguro de su opinión, busca adhesión, intentando influir en la opinión del oyente. Al mismo tiempo se da en este grupo 5 una situación diferente de la propia del grupo 4, porque el hablante carece de la certeza necesaria para aseverar *p*, pero el oyente tampoco está directamente implicado en la información, porque esta compete a la tercera persona (y no a la primera o segunda, como en los predicados auto- o heterocognitivos).

49. *Je crois que Pierre est parti.*
50. *Je suppose qu’ils sont en vacances.*

51. *Il me semble que c'est par là.*
52. A: *—Il paraît que Pierre est parti.*  
B: *—Oui.*
53. *Ils sont peut-être (probablement) en vacances.*
54. *Si je comprends bien (si je ne me trompe pas/si mes souvenirs sont exacts), il vit en Angleterre.*

Los ejemplos que siguen, también presentan una forma locucionaria típica de aserción, pero falla lo referente a la informatividad. El hablante conoce la verdad de *p*, pero el oyente también. Esta redundancia obliga a derivar una ilocución primaria. El objetivo ilocucionario es llevar a cabo una pregunta, especialmente en lo que de iniciativo tiene la pregunta. El hablante espera una reacción del oyente, una auténtica respuesta, el hablante no desea una confirmación. Esto diferencia los ejemplos siguientes de los previamente mencionados en el grupo.

55. A: *—Y a un grillage.*  
B: *—Sautez!*
56. MÈRE : *C'est à cette heure-ci que tu rentres.*  
ENFANT: *J'ai manqué le train.*

El caso 57 presenta una pregunta en lugar de otra pregunta en el juego elusivo del hablante que no quiere o no puede obligar al oyente a contestar. Es así como, aunque el hablante desea e intenta obtener una respuesta, hacer una pregunta en lugar de otra pregunta ofrece la posibilidad de que el oyente conteste sin implicarse (de ahí, la tercera persona (*ce plat*) en lugar del dativo de interés (*te*)).

57. A: *—C'est bon ce plat?*  
B: *—Mais tu as pris la même chose que moi!*  
A: *—Oui mais je voulais dire: ça te plaît?*

**(6) LOCUCIÓN: PREGUNTA**  
**ILOCUCIÓN: PREGUNTA**

En el caso de la pregunta típica, el hablante carece de la información necesaria, reconoce que el oyente posee la información y que está en condiciones de transmitirla. Hay por tanto una pérdida de poder del hablante en favor del oyente, dado que aquel no posee la información, y obviamente una pérdida de certeza en *p*.

El reconocimiento del poder del oyente se traduce en preguntas modalizadas con el performativo explícito que no obligan al oyente a contestar, porque el hablante no quiere (porque no tiene tanta urgencia, porque no quiere hacer evidente que no posee la información, porque no quiere importunar al oyente) o no puede obligar al oyente a contestar. Cuando el performativo no es la forma típica (*demander*) sino verbos como *savoir* o *être curieux de*, o cuando aparece el pronombre objeto de primera persona (*me*), o el verbo en condicional, o hipótesis introducida por *si*, el hablante está modalizando dubitativamente la pregunta. Por esta causa, aunque se cumplen todas las exigencias de la pregunta típica en términos de Searle, este subgrupo es un caso marginal dentro de las Preguntas/Preguntas y encabeza el grupo 6.

58. *Je ne sais pas si tu as vu le dernier Rohmer.*
59. A: *–Je me demande (j’aimerais bien savoir/je serais curieux de savoir) si tu as vu le dernier Rohmer.*  
B: *–Oui, je l’ai vu.*
60. *Je me demande ce que Pierre devient.* (dirigida a alguien que frecuenta regularmente a Pierre).
61. *Je voudrais savoir qui dois je inviter.*
62. *Je vous remercie de me dire qui va ...*
63. *Je veux savoir...*
64. *Je voudrais savoir...*
65. *Si je saurais seulement...*
66. *Saurais-je seulement...*

El caso 67, con el realizativo propio explícito y locución típica de aserción, refiere discurso.

67. *Je vous demande si vous venez demain.*

Las Preguntas/Preguntas pueden a su vez ser clasificadas por el tipo de problema que intentan solucionar (cf. por ejemplo Hindelang (1980: 217)). Así, tenemos preguntas de justificación dentro de una argumentación (68. *Pourquoi tu dis ça?*), preguntas que persiguen una aclaración (69. *Pourquoi le gouvernement n’a pas ...?*), preguntas informativas (70. *Est-ce qu’il pleut?*), preguntas que esperan una respuesta que sea un consejo (71. *C’est mieux d’entrer ou de sortir?*; 72. *Qui dois-je inviter?*), preguntas que esperan una respuesta que

sea una instrucción (73. *Combien de sucre dois-je y ajouter?*, 74. *Que dois-je faire?*).

En los casos que siguen, a la inversa de lo que ocurrió al inicio del grupo, se acentúa el poder del hablante en poner al oyente en la obligación de contestar. La locución y el objetivo ilocucionario parecen corresponderse con una pregunta, pero el hablante conoce la verdad de *p*. Esto hace que el poder del hablante sea alto (no tiene necesidad de información). El parámetro que aquí se debilita es el de confianza en el conocimiento del oyente, porque el hablante no elige al oyente por confiar en lo que este sabe, sino que se ve obligado a tenerlo como interlocutor. Lo que en realidad el hablante desconoce es si el oyente conoce o no *p* (falla una regla introductoria). Se trata de las preguntas de examen:

75. *–L’auteur de L’Étranger?*

76. *–J’aimerais connaître –je la connais d’ailleurs– l’origine du mot “pétaudière”.*

En los casos de interrogatorios, aumenta el poder del hablante y la obligación de contestar del oyente.

77. *–Où étiez-vous le 23 Septembre à huit heures et quart?*

(7) **LOCUCIÓN: PREGUNTA**  
**ILOCUCIÓN: INVITACIÓN**

La locución presenta en este grupo forma de pregunta, pero lo característico es que el hablante no confía en el conocimiento/capacidad individual del oyente, sino que, ante una situación problemática, ninguno de los dos participantes tiene el conocimiento/capacidad para llegar a la información o a la solución. Sólo la participación de ambos puede llevar a una solución. La pregunta funciona así como una invitación o como una sugerencia para llegar juntos a un resultado.

78. *Nous avons besoin de quel pourcentage pour éviter le déficit?*

79. *Où allons nous ce soir?*

El caso siguiente tiene la fuerza ilocucionaria de una sugerencia:

80. *Pour arriver à l’heure juste, pourquoi tu ne prends pas l’autobus?*



**(8) LOCUCIÓN: PEDIDO/ORDEN**  
**ILOCUCIÓN: PREGUNTA**

Los ejemplos que siguen muestran entonaciones propias de aserciones o de enunciados exclamativos. Aparecen verbos performativos expositivos, de pedido en imperativo y de orden. La forma se asociaría con órdenes, pero el hablante tiene como objetivo obtener información, y no conoce *p*. Se trata de una pregunta.

81. *Dis-moi s'il pleut!*  
 82. *Dis moi où tu vas!*  
 83. *Je t'ordonne de me dire où tu vas.*

El orden de los casos (en la dirección del primer caso al último mencionado) responde también a un aumento del poder del hablante en relación con el oyente.

**(9) LOCUCIÓN: PREGUNTA**  
**ILOCUCIÓN: EXCLAMACIÓN**

En los casos siguientes, según la entonación, estamos frente a preguntas, pero el objetivo del hablante no es obtener información, porque la respuesta es evidente para hablante y oyente. El hablante meramente manifiesta un sentimiento de sorpresa.

84. *Tu es encore là?!*  
 85. *Tu ne dors pas?!*

**(10) LOCUCIÓN: EXCLAMACIÓN**  
**ILOCUCIÓN: EXCLAMACIÓN**

Corresponde trabajar más detenidamente si la exclamación es un acto de habla en sí misma o si sólo se trata de una modalidad que funciona siempre acompañando a otra modalidad. Nos limitamos a mencionar un par opositivo que permitiría sostener que para el francés se trata de una modalidad independiente. La oposición la dan el pronombre exclamativo y el interrogativo modal.

86. *Regarde comme on me traite. (exclamación)*  
 87. *Regarde comment on me traite. (pregunta)*

**(11) LOCUCIÓN: PREGUNTA**  
**ILOCUCIÓN: PEDIDO/ORDEN**

En función de la locución, se espera una pregunta, pero el hablante no persigue obtener información del oyente, sino una acción no-lingüística. Las cosas deben ser cambiadas por el oyente de manera tal que se adecuen a las palabras. Se puede hablar de preguntas para ser obedecidas. Los casos con modalización están ubicados previamente porque marcan menor poder del hablante en relación con el oyente.

- 88. *Pourriez vous me faire la faveur d'envoyer cette lettre?*
- 89. *Enverriez-vous pour moi cette lettre?*
- 90. *Nous ne devrions pas visiter cette fois la tante Ivonne?*
- 91. *Tu ne dois pas encore polir les fenêtres?*
- 92. *Vous pouvez me délivrer des billets alors?*
- 93. *Tu pourrais (voudrais) fermer la porte?*
- 94. *Vous me donnez, s'il vous plaît, votre carte d'identité?*
- 95. *Vous avez votre carte d'identité?*

**(12) LOCUCIÓN: ORDEN/PEDIDO**  
**ILOCUCIÓN: ORDEN/PEDIDO**

- 96. *Envoyez cette lettre!*
- 97. *Il faut aller visiter la tante Ivonne.*

**2. RESUMEN Y CONCLUSIONES**

Tal como han quedado organizados los ejemplos, presentamos tres modalidades típicas: aserción, pregunta y orden (incluimos momentáneamente la exclamación como modalidad independiente). En esos polos, actos de habla directos, la forma locucionaria y la fuerza ilocucionaria coinciden convencionalmente uno a uno.

Entre estos polos típicos se desenvuelve un *continuum* o escala de casos menos típicos en los que la forma locucionaria y la fuerza ilocucionaria no coinciden uno a uno. Hay rasgos que faltan o que aparecen en menor grado. Ese desfase propio de los actos de habla indirectos, provoca la necesidad de derivar de la fuerza ilocucionaria que se correspondería con la forma (ilocucionaria secundaria) otra

fuerza ilocucionaria, que, por ser la que vale en el intercambio, se la llama fuerza ilocucionaria primaria. De esta manera logramos integrar los actos directos junto con los indirectos. Esto se realizó dentro de un *continuum* cuyos principios ordenadores situacionales-cognitivos son:

- a) el poder del hablante en relación con el oyente.
- b) la certeza del hablante en su conocimiento de *p*.
- c) la confianza del hablante en el conocimiento que el oyente tiene de *p*.
- d) el interés del hablante en confirmar su conocimiento de *p*.
- e) el deseo del hablante de adhesión a una opinión formulada por el mismo o de obtención de una opinión del oyente.
- f) el interés del hablante en lograr una respuesta lingüística del oyente.
- g) el apuro del hablante por lograr una acción del oyente.
- h) la confianza del hablante en la capacidad del oyente en llevar a cabo una acción.

En el tramo de la aserción a la pregunta y en esa dirección nos encontramos con que aumenta el factor a) poder del hablante sobre el oyente y g) apuro del hablante por lograr una respuesta lingüística, en este caso. Se afirman a su vez el c) opinión del hablante sobre el conocimiento del oyente y el d) interés por una confirmación de *p*. Disminuye a su vez el factor b) seguridad del hablante en el conocimiento de *p*. En el tramo de la pregunta a la orden (y en esa dirección) se favorecen los factores a) el poder favorece al hablante, b) la opinión del hablante acerca de la capacidad del oyente para hacer algo, y g) el apuro del hablante por lograr una acción del oyente.

Los factores mencionados están siempre presentes, pero hay en cada grupo alguno(s) que tiene(n) mayor preeminencia.

En el grupo 2 pesa el parámetro de certeza del hablante en *p*, que favorece una ilocución asertiva (8. A: *-Est-ce qu'il ne faudrait pas que les entreprises françaises s'implantent mieux à l'étranger?/ B: -Vous avez raison.*).

En el grupo 3, el hablante da una evaluación de los hechos (lo cual es propio de una aserción), pero a la vez espera una adhesión del oyente a su opinión, es decir, además de esperar una respuesta, espera que esta sea del signo que el hablante imprimió a su evaluación (19. *Êtes-vous pour une vie meilleure?*). En este grupo el parámetro de mayor incidencia es el de deseo de adhesión del oyente; a su vez el que se ve más disminuido es el de confianza en el conocimiento del oyente. El poder y la certeza del hablante siguen teniendo peso.

En el grupo 4, el hablante no sólo no está en posesión de toda la información, sino que no puede estarlo por las características de los predicados. En consecuencia, certeza y poder del hablante son los dos parámetros que empiezan a estar disminuidos. En rigor, en los casos más típicos, la certeza del hablante en *p* es imposible (29. *Tu as faim.*). Simultáneamente, aumenta su deseo de confirmación y la confianza en el conocimiento del oyente. Pero esta última debe entenderse como que es en realidad el oyente el implicado en la información. El hablante, sobre todo en los casos autocognitivos con segunda persona, no elige al oyente porque literalmente confíe en su información, sino porque quiere saber algo que implica al oyente mismo.

En el grupo 5, los parámetros que mayor peso juegan son el deseo de confirmación de la información y la confianza en el conocimiento del oyente. Pero en este caso, a diferencia de lo que ocurre en el grupo 4, el hablante confía, literalmente, en el conocimiento de *p* de su interlocutor, quien no está directamente implicado (52. *A: –Il paraît que Pierre est parti./ B: –Oui.*).

En el grupo 6 encontramos casos con performativo explícito en diversas variantes que modalizan la pregunta atenuándose cada vez más el parámetro de poder del hablante en relación con el oyente, ya que dichas modalizaciones logran no poner al oyente en la situación obligatoria de contestar (59. *Je me demande si...*). Las Preguntas/Preguntas son así un tipo de actos de habla en que el hablante desea e intenta obtener una información del oyente que llene un déficit cognitivo del hablante, y son típicamente iniciativas. Cerrando este grupo, presentamos una desviación considerada tal porque el hablante tiene certeza en *p*, pero no confía en el conocimiento del oyente en *p* (75. *–L’auteur de l’Étranger?*). Las variables de poder y certeza tienen mucha incidencia.

El grupo 7 queda caracterizado por el desconocimiento de *p* por parte del hablante y del oyente; estamos en la invitación a solucionar un problema común. Aquí caen los parámetros de poder y certeza. La confianza del hablante en el conocimiento del oyente para llevar a cabo una acción debe entenderse en los siguientes términos: confianza en su conocimiento para llevar a cabo una acción conjunta (79. *Où allons nous ce soir?*).

Los grupos 8 y 11 juegan con los dos parámetros que tienen peso en el tramo de la pregunta a la orden, urgencia del hablante en lograr una acción no-lingüística del oyente e interés del hablante en una respuesta verbal.

De esta manera, el trabajo ofrece un primer ordenamiento que sostiene que los actos directos e indirectos presentan no una oposición sino una gradación, y que la pregunta aparece como una instancia típica dentro del *continuum* de las fuerzas ilocucionarias.

## BIBLIOGRAFÍA

- ASHBY, W. 1977. "Interrogative forms in Parisian French", en *Semasia* 4, 35-52.
- AUSTIN, J.L. 1971. Palabras y acciones, Buenos Aires.
- BEHNSTEDT, P. 1973. *Viens-tu? Est-ce que tu viens? Tu viens? Formen und Strukturen des direkten Fragesatzes im Französischen*, Tübingen.
- BERRENDONNER, A. 1981. "Zéro pour la question. Syntaxe et sémantique des interrogations directes", en *Cahiers de linguistique française* 2, 41-69.
- BORILLO, A. 1978. *Structure et valeur énonciative de l'interrogation totale en français*. Thèse de doctorat d'État. Aix.
- CALLEBAUT, B. 1987. "Pour une pragmatique de l'ordre des mots: la phrase interrogative française", en *Travaux de linguistique de Gand*, 14/15, 209-220.
- GIVÓN, T. 1984. "The speech-act continuum", en W. S. Chisholm Jr. (ed.), *Interrogativity*, Amsterdam-Philadelphia, 245-254.
- HINDELANG, G. 1981. "Zur Klassifikation der Fragehandlungen", en G. Hindelang y W. Zillig (ed.), *Sprache: Verstehen und Handeln*, Tübingen, 215-225.
- HUNDSNURSCHER, F. 1975. "Semantik der Fragen", en *Zeitschrift für germanistische Linguistik*, 3:1-14.
- KERBRAT ORECHIONI, C. 1991. "Introduction", en C. Kerbrat Orechioni (ed.), *La Question*, Lyon, 5-57
- . 1991. "L'acte de question et l'acte d'assertion: opposition discrete ou continuum?", en C. Kerbrat Orechioni (ed.), *La Question*, Lyon, 87-111.
- LAKOFF, G. 1990. *Women, Fire and Dangerous Things*, Chicago: The University of Chicago Press
- PILLEUX D., M. 1987. "La oración interrogativa y el acto de habla de "preguntar" en español", en *Estudios Filológicos*, 22:35-45.
- POHL, J. 1965 "Observations sur les formes d'interrogation dans la langue parlée et dans la langue écrite non littéraire", en G. Straka (ed.), *Actes du Xè. Congrès International de Linguistique et Philologie Romanes*, Strasbourg 1962. Paris, 501-513.
- SEARLE, J. 1969. *Speech Acts*, Cambridge.
- . 1975. "Indirects speech acts", en P. Cole & J. L. Morgan (ed.), *Speech Acts*, New York, 59-82.
- . 1976. "A classification of illocutionary acts", *Language in Society*, 5: 1-23.
- SEELBACH, D. 1985. "Fokussierung mit der *Est-ce que*-Frage", en E. Gülich y Th. Kotschi (ed.), *Grammatik, Konversation, Interaktion*. Tübingen, 273-312.
- SOELL, L. 1974. *Gesprochenes und geschriebenes Französisch*, Berlín.
- STEMPEL, W.-D.; FISHER, R. 1985. "Die französische Intonationsfrage in alltagsrhetorischer Perspektive", en E. Gülich y Th. Kotschi (ed.), *Grammatik, Konversation, Interaktion*, Tübingen, 239-268.

- WEYDT, H. 1985. "Zu den Fragetypen im Französischen. Korreferat zum Beitrag von D. Seelbach", en E. Gülich y Th. Kotschi (ed.), *Grammatik, Konversation, Interaktion*, Tübingen, 313: 322.
- WUNDERLICH, D. 1976. *Studien zur Sprechakttheorie*, Frankfurt a.Main.
- . 1991. *Arbeitsbuch Semantik*, Frankfurt a.Main.
- ZAEFFERER, D. 1990. "On the coding of sentential modality", en J. Bechert, G. Bernini y C. Buridant (ed.), *Proceedings of the ESF Workshop on Typology of Languages in Europe*, Berlín, 215-237.