

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix-Travail-Patrie

UNIVERSITÉ DE YAOUNDÉ I

FACULTÉ DES ARTS, LETTRES ET
SCIENCES HUMAINES

CRFD : Arts, Langues et Cultures

URFD : Langues et Littératures

DÉPARTEMENT DES LANGUES,
LITTÉRATURES ET CIVILISATIONS
IBÉRIQUES, IBÉROAMÉRICAINES ET
ITALIENNES



REPUBLIC OF CAMEROON

Peace-Work-Fatherland

* * * * *

THE UNIVERSITY OF YAOUNDE I

FACULTY OF ARTS, LETTERS AND
SOCIAL SCIENCES

PGS: Arts, Languages and Cultures

DRU: Languages and Literatures

IBERIAN, IBERO AMERICAN AND
ITALIAN LANGUAGES, LITERATURES
AND CIVILISATIONS DEPARTMENT

**SOBRE LO DIRECTIVO Y LO VOLITIVO
DE LOS ACTOS DE HABLA EN *ME LLAMO*
KANE DE CÉLINE MAGNÉCHÉ NDE**

Mémoire présenté publiquement le mercredi 26 février 2025 en vue de l'obtention du Master

Option : Langue et Linguistique espagnoles

Par

AMBOMBO AWONO Odile Sylvie

Licenciée en Langue et Linguistique espagnoles

Matricule :22K761



Jury

Président : NNOMO NGAMBA Monique, MC ;

Rapporteur : ONANA ATOUBA Pierre Paulin, Pr ;

Membre : BILLE Ebénézer, MC.

Décembre 2024

ÍNDICE

DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTOS	vi
SÍMBOLO Y SIGLAS	viii
RESUMEN	x
RÉSUMÉ	xii
ABSTRACT	xiv
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: PRESENTACIÓN GENERAL DEL CONCEPTO DE « ACTO DE HABLA » ...	5
1. ¿QUÉ ES UN ACTO DE HABLA?	6
1.1. Términos sinonímicos	8
1.2. Intentos de definición	9
1.2.1. Acto discursivo	9
1.2.2. Acto comunicativo	13
1.3. Rasgos distintivos de un acto de habla	15
2. COMPONENTES DE UN ACTO DE HABLA	19
2.1. Componentes de un acto de habla según Austin	20
2.1.1. Acto locutivo	20
2.1.2. Acto ilocutivo	22
2.1.3. Acto perlocutivo	23
2.2. Componentes de un acto de habla según Searle	24
3. TIPOLOGÍA Y VALORES	25
3.1. Clasificación Austiniana	25
3.1.1. Actos judicativos	25
3.1.2. Actos ejercitativos	26
3.1.3. Actos compromisarios	27
3.1.4. Actos comportativos	28
3.1.5. Actos expositivos	29
3.2. Clasificación de Searle	30
3.2.1. Actos representativos	30
3.2.2. Actos directivos	31
3.2.3. Actos comisivos	32
3.2.4. Actos expresivos	33
3.2.5. Actos declarativos	34
3.3. Actos volitivos	36
4. ACTO DE HABLA Y PERFORMATIVIDAD	37

4.1.	Performatividad	38
4.2.	Unicidad e interdependencia de los componentes.....	40
CAPÍTULO II: ACTOS DIRECTIVOS Y ACTOS VOLITIVOS		43
1.	ACTOS DIRECTIVOS	44
1.1.	Definición	44
1.2.	Tipología	46
1.2.1.	Actos directivos impositivos	48
1.2.1.1.	Mandatos	48
1.2.1.2.	Preguntas	50
1.2.1.3.	Amenazas	52
1.2.1.4.	Advertencias	54
1.2.2.	Actos directivos no impositivos	56
1.2.2.1.	Consejos	56
1.2.2.2.	Sugerencias.....	57
1.2.2.3.	Ruegos o súplicas	58
1.3.	Unidades lingüísticas con valor directivo.....	60
1.3.1.	Verbos	60
1.3.2.	Sustantivos.....	61
1.3.3.	Adverbios	62
1.3.4.	Adjetivos	63
1.3.5.	Interjecciones.....	64
1.4.	Datos sintácticos en un acto de habla directivo.....	66
1.4.1.	Estructura sintáctica	66
1.4.2.	Dimensión semántica	67
1.5.	Comportamientos y gestos directivos.....	68
1.5.1.	Miradas.....	69
1.5.2.	Gestos	70
1.5.3.	Entonación.....	71
1.5.4.	Contenido proposicional.....	72
2.	ACTOS VOLITIVOS.....	73
2.1.	Concepto.....	73
2.2.	Terminología afín	76
2.3.	Taxonomía.....	76
2.3.1.	Deseo	77
2.3.2.	Saludo	79
2.3.3.	Agradecimiento	81

2.3.4. Invitación.....	82
2.3.5. Promesa	84
2.4. Categorías gramaticales intervinientes en un acto de habla volitivo.....	85
2.4.1. Verbos	85
2.4.2. Sustantivos.....	87
2.4.3. Adverbios	88
2.4.4. Adjetivos	89
2.4.5. Interjecciones.....	90
2.5. Fuerza ilocutiva	92
3. ACTOS DIRECTIVOS-VOLITIVOS	93
CAPÍTULO III: ACTOS DIRECTIVOS Y VOLITIVOS EN <i>ME LLAMO KANEBE</i>.....	96
1. MANIFESTACIONES Y CENSO DE LOS ACTOS DE HABLA DIRECTIVOS	97
1.1. Principales elementos directivos	106
1.1.1. Elementos directivos lingüísticos	106
1.1.2. Elementos directivos no lingüísticos	107
1.2. Valores pragmáticos	114
1.3. Entre lo semiótico, sintáctico, semántico y pragmático	115
1.4. Fallos pragmáticos en los actos directivos	117
2. ACTOS VOLITIVOS Y OCURRENCIAS	118
2.1. Dimensión significativa (sintáctica, semántica y pragmática)	122
2.2. Interpretación y valoración de su impacto en el uso de la lengua	124
2.3. Fallos pragmáticos en los actos volitivos	125
2.4. Comunicación directa y los actos directivos y volitivos: explicitaciones	125
2.5. Comunicación indirecta y los actos directivos y volitivos: lo implícito.....	126
CONCLUSIONES.....	128
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	131

DEDICATORIA

A nuestro hijo, Maxwell.

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo no hubiera sido posible sin el apoyo de varias personas. Por eso, expresamos nuestros profundos agradecimientos a nuestro director de tesina, el catedrático Onana Atouba Pierre Paulin. Su rigor científico, sus consejos, su disponibilidad y su paciencia nos han motivado a llevar a cabo esta investigación.

Agradecemos también a todos los docentes del Departamento de Lenguas, Literaturas y Civilizaciones Ibéricas, Iberoamericanas e Italianas de la Facultad de Artes, Letras y Ciencias Humanas y a los del Departamento de Lenguas Extranjeras de la Escuela Normal de la Universidad de Yaundé I cuyas enseñanzas nos han sido benéficas para la realización de esta tesina.

Por último, damos las gracias a todos nuestros familiares y a todos los que no han sido nombrados aquí por su apoyo de distinta índole.

SÍMBOLO Y SIGLAS

- *: Agramaticalidad del enunciado
- *Etc. :Et cétera*
- *MLK: Me llamo Kanebe*
- *RAE: Real Academia Española*

RESUMEN

La presente tesina versa sobre los actos de habla directivos y volitivos en la novela *Me llamo Kanebe* de Céline Magnéché Ndé Sika. Este trabajo se aborda desde un enfoque pragmático que es de por sí funcional, esto es la lengua en uso. En efecto, se trata de escrutar las distintas manifestaciones de los actos de habla con una fuerza directiva y volitiva, así como los diferentes valores pragmáticos que puede suscitar su uso en nuestro tejido discursivo. En concreto, los actos de habla directivos y volitivos permiten a los interlocutores envueltos en la ficción discursiva de nuestro corpus cumplir, de acuerdo con la situación de enunciación, un porrón de acciones como son los deseos, las órdenes, las amenazas, interrogaciones, agradecimientos, saludos, *etc.* A nivel lingüístico, se decanta que los actos de habla volitivos y directivos pueden realizarse mediante distintas estructuras y unidades lingüísticas. El análisis de los actos de habla en *MLK* deja transparentar que dichas unidades lingüísticas, conforme a la intencionalidad que les asigna su enunciador, pueden ser bien suavizadas, bien intensificadas, gracias a elementos lingüísticos y no lingüísticos, lo que afecta a su fuerza ilocutiva. Es más, dichos actos se perfilan como herramientas comunicativas o estrategias reguladoras de un encuentro discursivo. De igual modo, analizar estos actos de habla en *MLK* permite también apreciar la ideología de la instancia enunciativa.

Palabras clave: *acto, habla, directivo, volitivo, comunicación*

RÉSUMÉ

Le présent travail traite des actes de langage directifs et volitifs dans le roman *Me llamo Kanebe* de Céline Magnéché Ndé Sika. Ce travail est abordé à partir d'une approche pragmatique qui est en soi fonctionnelle, donc la langue en usage. L'objectif de ce travail est de scruter les différentes manifestations des actes de langage à force directive et volitive, ainsi que les différentes valeurs pragmatiques que leur utilisation peut susciter dans notre tissu discursif. En effet, les actes de langage directifs et volitifs permettent aux interlocuteurs impliqués dans la fiction discursive de notre corpus de réaliser, selon la situation d'énonciation, une multitude d'actions telles que des souhaits, des ordres, des menaces, des interrogations, des remerciements, des salutations, *etc.* Sur le plan linguistique, il en ressort que les actes de langage volitifs et directifs peuvent être réalisés au moyen de différentes structures et unités linguistiques. L'analyse des actes de langage dans *MLK* montre que ces unités linguistiques, en fonction de l'intentionnalité que leur énonciateur leur attribue, peuvent être adoucies ou intensifiées par des éléments linguistiques et non linguistiques, ce qui affecte leur force illocutoire. De plus, ces actes se profilent comme des outils de communication ou stratégies régulatrices d'une rencontre discursive. De même, l'analyse de ces actes de langage dans *MLK* permet d'apprécier l'idéologie de l'instance énonciatrice.

Mots-clé : *acte, langage, directif, volitif, communication.*

ABSTRACT

This research work deals with the directive and volitive speech acts in *Me llamo Kanebe* by Céline Magnéché Ndé Sika. This work is undertaken from a pragmatic approach which is in itself functional, that is language in use. The aim of this study is to scrutinise the various manifestations of speech acts with a directive and volitive force, as well as the different pragmatic values that can arise from its use in the corpus. Specifically, directive and volitive speech acts enable the interlocutors involved in the discursive fiction of our corpus to carry out, according to the situation of enunciation, a whole range of actions such as wishes, orders, threats, questions, acknowledgements, greetings, *etc.* At the linguistic level, it is established that directive and volitive speech acts can be realised through different structures and linguistic units. The analysis of speech acts in *MLK* shows that these linguistic units, depending on the intentionality assigned to them by their enunciator, can either be softened or intensified by linguistic and non-linguistic elements, which affect their illocutive force. Moreover, these acts are presented as communicative tools or regulatory strategies of a discursive encounter. In the same vein, analysing these speech acts in *MLK* also helps to appreciate the ideology of the enunciating instance.

Keywords: *act, speech, directive, volitive, communication*

INTRODUCCIÓN

Una de las funciones de la lengua es actuar en cosas, animales y personas. Para concretar esta función, los sujetos locutores convocan los elementos lingüísticos y no lingüísticos con diferentes usos (directivo, volitivo, compromisario, declarativo, *etc.*) en determinados contextos.

El presente estudio lleva sobre los actos de habla directivos y volitivos en *Me llamo Kanebe* (MLK). Este tema merece especial atención por las fuerzas ilocutiva y perlocutiva de las categorías lingüísticas directivas y volitivas perceptibles en el corpus, esto es, sus intenciones comunicativas, su contexto de uso y la formación discursiva de los que las utilizan. El problema es que las palabras traducen acciones y no la ilusión descriptivista del antaño. Cabe precisar que este trabajo no es el primero en constatar eso. Es un punto de partida de varios teóricos como Austin (1962), Searle (1969), Charaudeau (2002) entre muchos otros.

Lo directivo procede del latín «dirigere», «directus» que ha dado *dirigir, gobernar, rector, director* que se relaciona con la influencia, el poder, la orden, la exhortación, el perdón, *etc.* mientras lo volitivo viene del latín «volare» que significa *querer, desear, anhelar, etc.* y remite a la volición, la voluntad, el deseo y el anhelo.

Los actos de habla presentan varias características. Pueden ser a la vez locutivos (emisión de sonidos), ilocutivos (intención comunicativa) y perlocutivos (efecto del acto). También, los actos de habla pueden ser directos o indirectos. Pueden tener efectos reactivos: ejecución, resistencia, obediencia, eficacia, éxito, *etc.* Una de sus características esenciales es que los actos de habla tienen un significado contextual. La relación que existe entre lo directivo y lo volitivo radica en que lo directivo es exterior, una manifestación concreta, social o institucional de un acto mientras que lo volitivo es interior, una intención que nace de uno mismo para realizar acciones con su propia voluntad.

El objetivo de este trabajo consiste en analizar las diferentes manifestaciones de los actos de habla directivos y volitivos en MLK. Este objetivo principal se desarrolla en torno a tres objetivos específicos: demostrar que los actos directivos y volitivos varían en función del contexto y de varios factores sociales como el sexo, la edad, la clase social, la cultura, los interlocutores, *etc.*; demostrar que los actos de habla directivos y volitivos se manifiestan mediante el lenguaje verbal y no verbal; presentar las diferentes categorías lingüísticas y no lingüísticas, las estructuras sintácticas directivas o volitivas así como sus valores sintácticos, semánticos y pragmáticos.

El problema planteado en este trabajo trata de las manifestaciones de los actos de habla directivos y volitivos en un acto comunicativo. Dichas manifestaciones empiezan desde la emisión del acto, luego la estructura del enunciado, la actitud de hablante y la reacción o el comportamiento del receptor. Por ello, resulta importante plantearse algunas preguntas esenciales: ¿Qué factores favorecen el uso de los actos directivos o volitivos? ¿Cómo se manifiestan los actos directivos y volitivos en un acto comunicativo? ¿Cuáles son los valores sintácticos, semánticos y pragmáticos de estos actos de habla en una interacción verbal o no verbal?

Para contestar estas preguntas, se proponen algunas hipótesis que vienen señaladas abajo. En efecto, se trata de unas predicciones que se averiguarán al final de esta investigación: los actos de habla directivos y volitivos varían en función del contexto y de varios factores sociales (hablante, sexo, edad, clase social, nivel de alfabetización, *etc.*); los actos de habla directivos y volitivos se manifestarían de diversas maneras en un acto comunicativo: el lenguaje verbal (preguntas, mandatos, prescripciones, ruegos, órdenes, prohibiciones, deseos, agradecimientos, saludos, *etc.*) y el lenguaje no verbal (miradas, gestos, entonación, vestimenta, posición social, *etc.*).

Para llevar a cabo este trabajo, se procura aplicar la teoría de los actos de habla de Austin (1962) que consiste en estudiar las categorías lingüísticas con su uso performativo (directivo, volitivo, *etc.*) y un método a la vez deductivo, cualitativo y pragmático. Ahora bien, el cumplimiento de este trabajo exige una estructura que sea una orientación previa.

El presente trabajo se divide en tres capítulos. El primer capítulo se titula Presentación general del concepto de «acto de habla». Por un lado, define el concepto de «acto de habla». Presenta sus características, los componentes indispensables para la realización de un acto de habla, sus tipologías y valores. Por otro lado, se presentan brevemente las dos tipologías, objeto de este estudio: los actos directivos y los actos volitivos. El segundo capítulo cuyo título es Actos directivos y actos volitivos, analiza de manera racional estas dos categorías. En efecto, son los dos actos de habla que constituyen la esencia de la presente investigación. Por consiguiente, este capítulo se focaliza particularmente sobre sus definiciones, tipologías y características. En dicho capítulo, se estudian las unidades lingüísticas con valor directivo y volitivo, la estructura sintáctica de un acto directivo y volitivo y los comportamientos directivos y volitivos. El último capítulo en cuanto a él trata de los Actos directivos y volitivos en *Me llamo Kanebe*. Aquí, es cuestión de analizar las distintas ocurrencias, los valores semánticos,

pragmáticos y culturales de estos actos en la obra que constituye el tejido textual y la valoración de sus impactos en el uso de la lengua.

CAPÍTULO I: PRESENTACIÓN GENERAL DEL CONCEPTO DE « ACTO DE HABLA »

El presente capítulo, desde una perspectiva genérica, presenta de manera general el concepto de «acto de habla», sus características, sus componentes, sus tipologías y sus particularidades. Con una o más palabras, se puede hacer varias acciones. Mejor dicho, las palabras, en contextos determinados, tienen cierta potencia y diferentes significados que los participantes (hablante e receptor) descubren durante el acto comunicativo. Lo mismo opina Dilts (2008: 25) que «las palabras son el instrumento básico de la conciencia humana y que, como tal, tienen poderes muy especiales». Así pues, por esta peculiaridad sémica, esta noción queda presente en muchos campos de estudios. Por ello, las producciones discursivas de los autores respecto a este concepto presentan algunas singularidades.

1. ¿QUÉ ES UN ACTO DE HABLA?

La noción de «acto de habla» fue acuñada por primera vez por Austin (1962). El teórico presenta una nueva forma de concebir el lenguaje mediante el concepto de «acto de habla». Para él, además de describir realidades, la lengua sirve para actuar, de ahí, su dimensión accional. Para Terrado (2017: 12), se entiende por habla, el acto comunicativo a través del cual una persona materializa sus pensamientos en una serie de sonidos ordenados y articulados (palabras). Para Martín Perís y otros (2008: 22), el acto de habla es «la unidad básica de la comunicación lingüística, propia del ámbito de la pragmática, con la que se realiza una acción (una orden, una petición, una aserción o una promesa)». El acto se presenta, por consiguiente, como la consecuencia, el resultado de realizar algo. Hablar es pues actuar.

Por lo general, se puede decir que el acto de habla, en una situación de comunicación, remite a lo que realiza algún hablante a través de la emisión de una o varias palabras. Por ello, la palabra conlleva acciones, sentimientos e incluso intencionalidad comunicativa del sujeto comunicante. Esta dimensión accional que revisten las unidades verbales viene defendida por Soler y Flecha (2010: 365) cuando afirman que «las palabras juegan un papel trascendental no solo en la comunicación, sino en la propia construcción de la realidad social». Dilts (2005) comparte también tal visión al declarar: «las palabras apelan a las emociones y constituyen, de forma universal, el medio a través del cual influimos sobre nuestros congéneres». Por consiguiente, para una mejor comprensión de este concepto, es importante referirse a los estudiosos como Austin (1962), Searle (1980), Martín Perís y otros (2008), Herrero Cecilia (2006) que se han interesado por dicho concepto y las diferentes definiciones que proponen.

En opinión de Herrero Cecilia (2006: 56), el acto de habla es «la unidad monologal que motiva y dirige la intervención del locutor». El estudioso precisa que es el acto que justifica el

motivo principal de la interacción: es el *acto director* y los demás son los *actos complementarios*.

El grupo Unir (2020) define el acto de habla desde una perspectiva didáctica y comunicativa. Respecto a estos parámetros, precisa que es la acción que se realiza al emitir un enunciado con un fin comunicativo concreto. Al realizarlo, el hablante tiene una intención y al escucharlo, el oyente lo interpreta y el acto de habla le produce un efecto.

De acuerdo con el Equipo editorial Etecé (2023), se llama *acto de habla* a una alocución, una pieza de habla, es decir, un fragmento de lengua materializado en un contexto específico y con una función determinada. Dicho de otra manera, un acto de habla se desarrolla en un contexto dado con algún objetivo. Esta acepción es perceptible en las secuencias¹ que vienen a continuación:

- (1) a. *El «sí, quiero» en una boda;*
- b. *El «inocente» o «culpable» en la declaración de un juicio;*
- c. *El «lo juro» durante la investidura de un presidente.*

Para Searle (1980: 26), un acto de habla se percibe como la producción o emisión de una oración-instancia bajo ciertas condiciones o reglas. Estas reglas pueden ser sintácticas, semánticas y pragmáticas. También puntualiza que «los actos de habla son las unidades básicas o mínimas de la comunicación lingüística» (1980: 26). Dicho de otro modo, desde una perspectiva sémica e incluso situacional, una sola palabra vehicula un mensaje.

A juicio de Sidorov (2013: 139), un acto de habla es un concepto que establece la relación entre las frases o sus componentes (los lexemas) y las acciones que ya existen o que deben ser realizadas en el mundo exterior. Por su parte, Martínez (2022), basándose en la teoría de Austin, afirma que un acto de habla es un enunciado que incluye palabras, oraciones y sonidos propios del lenguaje; tiene un sentido claro y sigue las normas de la gramática. Puede ser oral o escrito, siempre y cuando se realiza una acción mediante las palabras.

De lo que precede, resulta que un acto de habla se realiza en un contexto preciso. Parte de la emisión o producción de una o varias palabras que respetan ciertas reglas convencionales que permiten interactuar con los demás y para alcanzar cierta finalidad. Este aspecto puede observarse en los enunciados que siguen:

¹ Los ejemplos son suyos.

(2) a. *Me ayuda a realizar los quehaceres domésticos y en el campo (MLK: 46).*

b. *Por favor, mamá, déjame entrar y curar mis heridas (...) (MLK: 70).*

c. *Estoy muy bien- contestó el interpelado (MLK: 66).*

d. *Te quiero cariño, y te ruego que me creas cuando te digo que te quiero y que nadie ni nada me hará cambiar de idea. (MLK: 86)*

e. *Lo nuestro se acabó, ¿verdad? ¡Anda, dímelo de una vez! (MLK: 89)*

En estos ejemplos, primero se observa que son enunciados que intervienen en un contexto conversacional. Son actos de habla de categorías variadas: (2a), (2c) y (2e) responden a una pregunta, (2b) expresa un deseo y (2d) es una promesa. Todos se desarrollan en un contexto preciso.

Se nota que las diferentes definiciones recogidas tienen como base los trabajos de Austin (1962) y Searle (1980). Sin embargo, cabe aclarar que el concepto de «acto de habla» es presente en todos los ámbitos de la vida social (escuela, iglesia, etc.), profesional, cultural, económica, y muchos otros y su producción, comprensión e interpretación dependen de muchos otros factores (sociales, culturales, etc.). En este sentido, Bravo (2003: 104) sostiene:

Se trata de saber lo que decimos cuando afirmamos que tal comportamiento es conflictivo, resulta atenuado o que tal otro comportamiento es de “cortesía” o “descortesía”. Además de los datos que surgen de la misma situación de habla, las características de los participantes y el desarrollo de la propia interacción, también los conocimientos acerca de cómo se conciben las relaciones interpersonales en la sociedad y/o grupo social al cual se pertenece entran en lo que “supuestamente” los hablantes comparten e influyen en su producción e interpretación.

Porque queda estrechamente relacionada con la acción enunciativa, la noción de «acto de habla» convoca otras unidades equivalentes o equifuncionales.

1.1. Términos sinónimos

El concepto de «acto de habla» puede ser relacionado con los conceptos siguientes: «acto de enunciación», «acto discursivo», «acto comunicativo», «declaración», «expresión», «conversación», «diálogo», «charla», «afirmación», «elocución», «frase», «enunciado», «discurso», «oración» y «texto».

1.2. Intentos de definición

En este apartado, se procura definir la noción de «acto de habla» o «discurso», haciendo especial hincapié sobre su dimensión pragma-discursiva. Para Luna Trail y otras (2005: 30), «el análisis de la conversación es el estudio del proceso de la producción de enunciados emitidos por el hablante durante la conversación y de las consecuencias de interacción e inferencias que se dan en ésta». Por lo general, como en el acto de habla, los términos destacados tienen como base la conversación.

1.2.1. Acto discursivo

El acto discursivo remite a las elecciones lingüísticas que hacen los hablantes para comunicar determinados mensajes. Esta unidad presenta varias dimensiones en función del nivel de análisis y de escuelas. Así que puede remitir a la oración o frase (lingüística del código) y al enunciado, discurso, texto (lingüística del habla).

Al hablar de actos discursivos, Doddys y Flores (1997: 2) se enfocan en la taxonomía de Tsui (1994) y afirman que existen tres tipos de actos discursivos: los actos de iniciación, los actos de respuesta y los actos de seguimiento. Por lo que se refiere a los actos de iniciación, se destacan cuatro categorías (elicitaciones, solicitudes o peticiones, directivos e informativos) y cada categoría agrupa otras subclases de actos:

- Las elicitaciones tienen seis tipos de actos: los actos de información, los actos de confirmación, los actos de acuerdo, los actos de compromiso, los actos de repetición y los actos de clarificación. Doddys y Flores (1997: 2) los caracterizan en estos términos:

Los actos de información son aquellos por medio de los cuales se solicita información al oyente. En las elicitaciones de acuerdo el hablante espera que el oyente concuerde con el supuesto de que la proposición expresada es evidentemente verdadera. Por otra parte, en los actos de compromiso, además de elicitar una respuesta verbal obligatoria, se espera que el oyente se comprometa a hacer algo. Los dos restantes tipos de actos de elicitación dicen relación con el discurso propiamente tal; en uno de ellos se espera una repetición y en el otro, una clarificación.

- En las solicitudes o peticiones: se solicita del oyente una acción no verbal y se le da la opción de aceptar o negar lo solicitado. Este acto se basa en dos aspectos: quién realizará la acción y quién se beneficiará de ella, el hablante o el oyente. Así, se destacan: la solicitud de permiso (el hablante intenta que se le conceda realizar una acción que le beneficia), las peticiones de ofrecimiento (acciones que el hablante realizará pero que benefician al oyente), las peticiones

de acción y de invitación (solicitan acciones por parte del oyente y benefician al hablante y al oyente, respectivamente – *Tengo un hueco en mi piso y, si quiere, podría venir a descansar un rato o el tiempo que quiera* (MLK: 136)) y las peticiones de proposición (se solicitan acciones tanto del hablante como del oyente, cuyas ejecuciones pueden favorecer a cada uno de ellos o a los dos – *Max me acaba de decir que necesita una habitación para esta noche* (MLK: 136)).

- Los actos discursivos directivos: se puede decir que se acercan más de los actos de habla directivos. Doddis y Flores (1997: 3) afirman en ellos, se espera una acción no verbal por parte del oyente, a quien no se le da la opción de negarse a realizar la acción. De acuerdo con la clasificación de Tsui (1994), distinguen dos tipos de actos discursivos directivos: los actos mandatorios (actos que benefician al hablante – *Que alguien llame a la Policía* (MLK: 187)) y los actos aconsejadores (que benefician al oyente – *Si quieres volver a tu tierra, deberías prepararte* (MLK: 139))².

- Los actos discursivos informativos, según la concepción de Doddis y Flores (1997: 4), son aquellos enunciados que informan sobre sucesos o estados, proporcionan información sobre experiencias personales y expresan opiniones, juicios y sentimientos. Para ellos, se distinguen tres tipos de actos discursivos informativos: reportes, evaluación y expresivos. Los reportes aluden a la información sobre diferentes eventos o situaciones que sucedieron en el pasado, que ocurren en el presente o que tendrán lugar en el futuro. En cuanto a las evaluaciones, varían según algunos factores. Cuando se relacionan con el hablante, pueden ser autoelogios o autodenigraciones (*Era sacerdote. Ya no lo soy mamá – corrigió Antonio* (MLK: 81). Cuando se relacionan con el oyente, pueden ser cumplimientos o críticas (*¿Saludar a quién, a esta mona?* (MLK: 80). Por último, cuando no se relacionan con el hablante o el oyente sino que con otra persona o un evento, se llaman evaluadores (*No puedo crear que mis padres sean tan racistas* (MLK: 85). El último caso de los actos discursivos de iniciación informativos son los expresivos. Tsui (1994: 152) los define como actos rituales en los cuales los hablantes expresan urbanidad (cortesía – *No, gracias* (MLK: 139) y amabilidad – *¡Bienvenida a mi refugio!* (MLK: 137)) y buena voluntad (*Una cerveza, por favor* (MLK: 138). Doddis y Flores (1997: 3) afirman que son regulados por las normas sociales vinculadas a la mantención de las relaciones y la preservación de la imagen de los individuos. Se componen de los actos de empatía, los actos de gratitud y disculpas y los actos de buena voluntad.

² Se da más explicaciones sobre este punto en el capítulo 2 del presente trabajo.

En el análisis del acto discursivo, Tsui (1994) sostiene que los actos discursivos de respuesta son una fase importante en la medida en que es la etapa que demuestra que el interlocutor ha recibido el mensaje del emisor. Para esta autora, los investigadores dan poca atención a los actos de respuesta y esto es debido a que los actos de habla han sido considerados como unidades aisladas y no como constituyentes de interacciones. A partir de esta afirmación, se nota que, para un buen análisis de los actos de habla, es indispensable analizar no solo unidades aisladas, sino también los constituyentes circundantes, esto es, las tres etapas (iniciación, respuesta y seguimiento). Algunos autores hablarán pues de la estructura superficial y de la estructura profunda.

Para saber si el enunciado que sigue el acto de iniciación es un acto de respuesta, Tsui (1994) propone dos criterios: la intención ilocutiva y las presuposiciones pragmáticas (las proposiciones que el hablante asume como verdaderas cuando produce un enunciado). A partir de estos criterios se distinguen tres tipos de actos discursivos de respuesta: los actos de respuesta positivos, los actos de respuesta negativos y las dilaciones. A este propósito, Doddys y Flores (1997: 4) afirman:

Un enunciado es un acto de respuesta positivo cuando se adecua a las presuposiciones pragmáticas relacionadas con el enunciado anterior. Por el contrario, si el enunciado no satisface totalmente las condiciones relacionadas con el enunciado que lo precede, es clasificado como un acto de respuesta negativo. Por último, los actos de dilación posponen la decisión de satisfacer o no las presuposiciones relacionadas con los enunciados que los preceden. Las respuestas que se prefieren están constituidas por los actos positivos y los negativos; las dilaciones, por su parte, son los actos de respuesta no preferidos.

A partir de estas definiciones, se puede decir que en un acto discursivo, los actos de respuesta son propios al interlocutor. En otras palabras, los actos de respuesta constituyen las diferentes contestaciones que puede dar el sujeto comunicante en su expresividad. Dichas respuestas pueden ser favorables o desfavorables a las esperanzas del hablante. Sin embargo, el tercer acto de respuesta remite a la tardanza del interlocutor a dar una respuesta al hablante. Cabe precisar que a pesar del tiempo de espera del hablante, la respuesta de su interlocutor puede ser positiva o negativa - *Una cerveza por favor (MLK: 138)*.

Después de los actos discursivos de iniciación y de respuesta, el último que se presenta a continuación es el acto discursivo de seguimiento. Basándose en lo que precede, se puede decir que es la reacción final de los interlocutores al final del acto discursivo. Según Tsui (1994) citado por Doddys y Flores (1997: 4), el acto de seguimiento es el tercer elemento del intercambio en la conversación y tiene como función aceptar el resultado de la interacción.

Aquí, las respuestas pueden ser retrospectivas o prospectivas. Desde este punto de vista, Tsui (1994) afirma que existen tres subcategorías de actos de seguimiento:

- Los actos de aprobación: proyectados por actos de respuesta positivos, apoyan en forma entusiasta el resultado de la interacción o comentan la información proporcionada;
- los actos de concesión: proyectados por actos de respuesta negativos, minimizan los efectos de una respuesta negativa;
- los actos de aceptación: pueden ocurrir a continuación de cualquiera de los tres tipos de actos de respuesta y señalan que la respuesta ha sido escuchada, comprendida y aceptada; y, por lo tanto, que se ha producido una interacción exitosa.

Sin embargo, es preciso subrayar que es posible que no aparezca el acto de seguimiento en un acto discursivo. Para Tsui (1994) citado por Doddys y Flores (1997: 5), esto puede ocurrir en tres casos. En el primer caso, los participantes se conocen muy bien y no es, por tanto, necesario indicar el resultado de la interacción. En el segundo caso, el acto de seguimiento puede estar ausente cuando el intercambio no ha sido exitoso (por falta de conocimiento compartido, por la mala interpretación o escucha de los dichos del hablante, *etc.*). Por último, la ausencia del acto de seguimiento se debe a que el hablante no está conforme con la respuesta del oyente.

En síntesis, se observan algunas similitudes entre el concepto de «acto de habla» y el de «acto discursivo». A nivel del acto de respuesta, aparece el concepto de «intención ilocutiva». Dicho concepto forma parte del segundo componente del acto de habla entre los tres propuestos por Austin (1962). El otro aspecto que se puede considerar como similitud entre el acto discursivo y el acto de habla radica en que los dos conceptos tienen como finalidad actuar o hacer actuar. Esta finalidad se ve más en el tercer componente del acto discursivo, esto es, el acto de seguimiento. En efecto, para que haya comunicación o seguimiento entre el hablante y el interlocutor u oyente, es necesario que los participantes tengan un conocimiento enciclopédico para una interacción exitosa. Es lo que Luna Trail y otras (2005: 118) llaman la *implicatura conversacional*, es decir, «el conjunto de principios que regulan la conversación, tales como el principio de cooperación y las máximas que lo desarrollan y que pueden depender o no del contexto». Es lo que conduce a la felicidad (éxito) o infelicidad (defecto) de un acto de habla. Searle (1980: 62) lo enfatiza cuando afirma que existen varias clases de defectos en los actos ilocucionarios y precisa que su noción de defecto de un acto ilocucionario está estrechamente relacionada con la noción austiniana de «infelicidad».

La discrepancia que se destaca entre el acto de habla y el acto discursivo es el carácter interactivo que tiene el acto discursivo. El acto de habla puede funcionar de manera aislada (una palabra, palabras o enunciados), mientras que el acto discursivo es un todo. Las palabras o enunciados mantienen una relación de interdependencia con el resto del texto. A este propósito, Apostol (1980) define el texto como una secuencia de actos de discurso que puede ser considerada en ella misma como un acto de discurso unificado. Al lado de la noción de «acto discursivo», se agrega otra variante sinonímica que se conoce bajo la denominación de «acto comunicativo».

1.2.2. Acto comunicativo

El acto comunicativo encierra toda producción escrita u oral sustentada por algún mensaje. Es el hecho de transmitir de manera efectiva un mensaje a través de un canal de comunicación desde un emisor hasta un receptor. Para Gómez Silva y Albarracín Trujillo (2011: 107), «un acto comunicativo es un enunciado o un conjunto de enunciados (...), que utilizamos para llevar a cabo algún tipo de acción o función lingüística en la comunicación». Para ellos, se puede utilizar un acto comunicativo para pedir disculpas, solicitar, felicitar, invitar, rehusar, saludar, o quejarnos. A partir de estos verbos, se observa cierta similitud entre un acto de habla y un acto comunicativo: realizar una acción mediante palabra (s).

Sin embargo, se debe agregar que el acto comunicativo requiere la presencia de algunos elementos indispensables para que sea posible. Estos elementos son: emisor, receptor, mensaje, código, canal, contexto o situación comunicativa. De igual manera, Gómez Silva y Albarracín Trujillo (2011: 109) destacan los componentes pragmáticos de un acto comunicativo: el emisor, el destinatario, la intención comunicativa, el contexto verbal, la situación y conocimiento del mundo y sostienen que para realizar un acto comunicativo, es importante conocer no sólo las formas lingüísticas, sino también el conocimiento pragmático y las normas socioculturales de la comunidad. En breve, no se puede hablar de acto comunicativo sin integrar los parámetros de la escena comunicativa.

Además, al establecer la relación entre el emisor y el destinatario, Gómez Silva y Albarracín Trujillo (2011: 109) afirman que en un proceso de comunicación efectivo, el diálogo exige por parte del hablante, un proceso de anticipación de posibilidades y disposiciones de comprensión del interlocutor, y por parte del oyente, un proceso de reconstrucción de la producción. En realidad, es lo que remite a la competencia comunicativa. Tanto en el acto comunicativo como en el acto de habla, la presencia de un emisor y un receptor es

imprescindible. Es el punto de partida de ambos conceptos que se materializan más en las conversaciones y los diálogos. Sin embargo, alguien se preguntaría si un monólogo y un soliloquio son actos de habla, actos discursivos o actos comunicativos. Se puede dar una respuesta positiva a esta pregunta. En efecto, un monólogo se desarrolla en una representación teatral en la que el actor habla dirigiéndose a un público mientras que un soliloquio es una reflexión que el hablante hace en voz alta con sí mismo a solas, sin la presencia de otra persona. En el caso del monólogo, el receptor es el público y en el caso del soliloquio, hay un desdoblamiento del hablante. Mejor dicho, aquí, el hablante es a la vez el emisor y el receptor de su mensaje. Que sea el monólogo o el soliloquio, se destacan las tres dimensiones de un acto de habla (locutivo- ilocutivo- perlocutivo) o las de un acto discursivo (iniciación- respuesta- seguimiento) y los dos conceptos tienen los elementos indispensables de un acto comunicativo citados anteriormente. El ejemplo que sigue es un caso de soliloquio:

(3) No voy a ser como ellos, no voy a odiarles porque me odian a mí. Me odian y no hay motivo para que lo hagan, pero esto no es motivo para que les odie también. No voy a devolver el mal por el mal. No es la mejor manera de cambiar las cosas, de solucionar el problema. Debo mantener mi alma pura, no dejarme contaminar (MLK: 84).

Éstas son las palabras de Kanebe tras la mala acogida de sus suegros, al verla por primera vez. Sus suegros son una pareja española racista y lo demuestran a la emisora sin diplomacia hasta tratarla de «mono». Kanebe es la emisora y la receptora del mensaje. Es un soliloquio: el hablante se dirige a ella misma. El objetivo de este mensaje es mantener su quietud, su calma frente a los insultos de sus suegros, evitar sus provocaciones y una posible confrontación.

Desde una perspectiva didáctica, Oliver y Gatt (2010) afirman que existen dos tipos de actos comunicativos: los actos comunicativos de poder y los actos comunicativos dialógicos. Para Oliver y Gatt (2010: 279), los actos comunicativos de poder se basan en una relación de poder ejercida por parte del profesorado, respecto a las familias y al propio alumnado, imponiendo su decisión sobre la actuación educativa a aplicar. En cuanto a los actos comunicativos dialógicos, según cómo se les habla y cómo se interactúe con ellos, los niños y niñas consiguen superar dificultades de aprendizaje para aprender cada día más y mejor, para ser más solidarios y para convivir mejor. De lo que precede, se puede decir que en el primer caso, el acto comunicativo se desarrolla entre dos interlocutores (docente-alumno) que mantienen una relación vertical, jerarquizada. En el segundo, se trata de una relación más

horizontal debida al perfil del receptor, esto es, un alumnado que requiere más atención y más tiempo.

Los teóricos dejan ver que existe una relación entre los actos comunicativos de poder y el fracaso escolar como entre los actos comunicativos dialógicos y el éxito educativo. En otras palabras, los actos comunicativos dialógicos favorecen el proceso de aprendizaje y se consiguen mejores resultados académicos mientras que los actos comunicativos de poder contribuyen en debilitar los resultados del alumnado. A este propósito, Oliver y Gatt (2010: 283) enfatizan:

Los actos comunicativos tienen en cuenta no solo lo que decimos y expresamos con palabras (...), sino también el lenguaje no verbal, los gestos, miradas, posturas,... así como la influencia del contexto y de la estructura social, por el impacto de las jerarquías sociales que existen en los actos comunicativos dialógicos o de poder.

Desde la postura de estos autores, se nota que un acto comunicativo puede ser verbal o no verbal y depende de varios otros factores sociales. Estas características se destacan también en un acto de habla. Sin embargo, resulta importante marcar la diferencia entre un acto comunicativo y un acto de habla. De forma general, se puede decir que un acto comunicativo es el hiperónimo³ y el acto de habla es el hipónimo⁴ dado sus rasgos idiosincráticos. Teniendo en cuenta las diferentes definiciones del acto de habla así como sus términos afines, resulta también importante presentar sus rasgos distintivos.

1.3. Rasgos distintivos de un acto de habla

Un acto de habla tiene varias características. En otras palabras, no todas las producciones o emisiones lingüísticas son actos de habla. De acuerdo con esto, algunos autores definen ciertas características propias a un acto de habla. Es el caso de Searle (1980) que propone una serie de criterios para que una producción o emisión lingüística sea considerada como acto de habla. Searle (1980: 26-27) argumenta pues que «hablar un lenguaje es una forma de conducta gobernada por reglas».

En primer lugar, Searle (1980: 51) afirma que «los actos de habla se realizan característicamente al emitir sonidos o al hacer trazos». Aquí, se trata del aspecto formal de un acto de habla. Según esta tesis, se puede decir que un acto de habla tiene dos formas:

- La primera forma es verbal: se utiliza la voz como el canal que sirve para emitir sonidos audibles y grabables;

³ Por hiperónimo, se entiende algo más genérico, globalizante. Manera más general de referirse a algo.

⁴ Manera más específica de referirse a algo. Es un constituyente, una subclase del hiperónimo.

- La segunda forma es no verbal: se utilizan los trazos que pueden ser una señal, un cartel, una imagen, un gesto, una mirada, una postura, el uniforme (escuelas, policía, gendarmería, etc.), los colores de los semáforos para los automovilistas y los peatones, etc. son pues, actos de habla.

En concreto, en la sociedad africana, por ejemplo, la silla de un jefe es diferente de las demás sillas. Es una realidad conocida de todos y nadie, excepto el jefe, puede sentarse en dicha silla. En la calle, para mantener la fluidez del tráfico, el automovilista tiene que respetar tres tipos de señales: las señales verticales, las señales horizontales y las señales de la policía. Todas estas señales no son emitidas, pero permiten realizar acciones y tienen un carácter universal. Las imágenes que vienen a continuación están utilizadas en el tráfico. Se trata de los semáforos y un policía regulando el tráfico. Sirven para favorecer la fluidez de la circulación, para proteger a los usuarios de la calle y para evitar los accidentes, el desorden y los atascos. Se puede considerar estas imágenes como actos de habla no verbales conocidos por todos y son universales.



Figura 1: Colores de los semáforos y significación



Figura 2⁵: Posturas y gestos de los agentes de tráfico

⁵ Imagen recogida de ornika.com

El Equipo editorial Etecé (2018), en su definición, presenta dos características que debe tener un acto de habla. En efecto, subraya que un acto de habla debe ser producido o emitido en un contexto preciso y con una función precisa. También, afirma que un acto de habla se relaciona a una comunidad precisa. Con esto quiere decir que cada comunidad geográfica, social, profesional, cultural, lingüística, étnica, religiosa, *etc.* tiene un modo especial de habla. Es lo que Luna Trail y otras (2005: 59) llaman la comunidad de habla: el conjunto de hablantes que comparten una variedad lingüística, así como reglas de uso, actitudes y una misma valoración de las formas lingüísticas. El Equipo editorial Etecé (2018) enfatiza que «si un individuo no pertenece a esa comunidad, aunque hable el mismo idioma [comunidad lingüística] en algunos casos debe aprender esos usos adicionales para poder comprender plenamente lo que se le dice».

Cabe subrayar que en todo acto comunicativo, es importante que todos los interlocutores implicados tengan un conocimiento enciclopédico, general y convencional de lo dicho o visto para evitar ambigüedades, esto es, la oscuridad de la expresión que da lugar a una interpretación equívoca de un enunciado, una señal o un gesto. En opinión de Mesa Patiño y Londoño Pinto (2002: 31):

Una convención determina cuáles relaciones posibles o necesarias existen entre los participantes de una situación concreta y cuál es la naturaleza de estas relaciones en el curso de la interacción. Si bien las convenciones tienen una base cognitiva, también tienen un carácter social, puesto que distinguen a un grupo, a una comunidad y su conocimiento, respectivamente, y porque establecen las interacciones sociales en este grupo o comunidad.

Esta afirmación revela que las reglas convencionales de un acto de habla tienen en cuenta las relaciones sociales (empleador/empleado, profesor/alumno, padres/hijos, *etc.*), la clase social, la edad, el sexo, *etc.* Además, Martín Perís y otros (2005: 22), apoyándose en la teoría de Searle (1980), enuncian las diferentes reglas convencionales que el teórico propone

-
- 1 Brazos extendidos horizontalmente: obliga a detenerse a todos los usuarios de la vía que se acerquen al agente por delante y por detrás.
 - 2 Brazo levantado verticalmente: obliga a detenerse a quienes se acerquen de frente al agente.
 - 3 Brazos extendidos horizontalmente y de perfil: autoriza a circular.
 - 4 Brazo extendido moviéndolo alternativamente de arriba abajo: obliga a disminuir la velocidad del vehículo a los conductores que se acerquen al agente por el lado correspondiente al brazo que ejecuta la señal.
 - 5 Gesto circular de la mano: circular rápidamente.

para que un acto de habla sea efectivo: las circunstancias, el papel de los participantes del acto de habla, las intenciones y los efectos que dichas intenciones provocan.

En efecto, en la realización de un acto de habla, son imprescindibles rasgos como los polos sociales, la intencionalidad y el contexto. Estos factores son también llamados «las condiciones de felicidad» de un acto de habla. Por consiguiente, se puede decir que el conocimiento enciclopédico, general y convencional son características que deben tener los participantes en un acto de habla. A estos, se añaden los principios comunicativos.

En opinión de Vera (2012: 868), los rasgos distintivos de un acto de habla son:

- Monólogo, intervención y acto: son los diferentes niveles de un acto de habla.
- Ser constituyente inmediato de la intervención: se señala el lugar que corresponde al acto dentro de la jerarquía de unidades conversacionales, como constituyente inmediato de la unidad superior de la intervención.
- Tener capacidad para ser aislable en un contexto dado: se pone de relieve la propiedad de esta unidad de poder funcionar como único constituyente de una intervención, o, lo que es lo mismo, de aparecer aisladamente en dicho contexto. Sin embargo, a pesar de su capacidad de ser aislable, su condición de unidad está sujeta a un comportamiento relacional, o sintáctico.
- Tener valor modal completo: se indica que los actos cumplen una función modal específica, la de preguntar, ordenar, informar, *etc.*
- Constituir una unidad melódica: se trata aquí de la identificación de factores prosódicos del enunciado tales como la pausa y la entonación, especialmente la presencia de una curva melódica completa.

Además de estos rasgos, Vera (2012: 867) señala también la exigencia de la cortesía comunicativa como un mecanismo determinante del éxito final de las intenciones comunicativas del emisor lingüístico.

Otro rasgo distintivo de un acto de habla que se puede añadir aquí es que puede ser directo o indirecto. Por un lado, un acto de habla es directo o explícito cuando las dimensiones locutiva e ilocutiva coinciden. Son actos en los cuales el receptor no tiene que analizar mucho para comprender el sentido. El mensaje es claro, sin ambigüedades:

(4) a. *¡Coged vuestros pasaportes! (MLK: 11)*

b. *¡Lárgate de aquí! (MLK: 68)*

c. *¡Cállate y deja de quejarte porque de nada sirve! (MLK: 24)*

Al analizar estos enunciados, la intención del emisor coincide con lo afirmado: se trata de una orden sin rodeos.

Por otro lado, un acto de habla es indirecto o implícito cuando las dimensiones locutiva e ilocutiva no coinciden. A este propósito, Herrero Cecilia (2006: 68) afirma que «los sobreentendidos son actos de habla indirectos o alusivos que necesitan ser interpretados por el interlocutor para que puedan alcanzar los efectos comunicativos oportunos». Son actos que llevan implícitos y que necesitan del interlocutor más esfuerzo para una buena interpretación.

(5) a. *¿Podrías darme un vaso de agua?*⁶

b. *Haga usted el favor de abrir el portal y la puerta de su piso (MLK: 124).*

Estos dos enunciados son actos de habla indirectos. La intención del emisor va más allá de lo afirmado, porque no emite el mensaje o plantea solo una pregunta sino que espera que el receptor, por un lado, le dé un vaso de agua, y por otro, que abra el portal y la puerta de su piso. Es una forma de cortesía y una manera de atenuar la orden y de lograr indirectamente que el receptor haga lo que se espera de él.

Después de haber definido y caracterizado el concepto de «acto de habla», resulta que una sus principales características son su singularidad, su individualidad que varían en función de factores tales como el hablante, su relación con el interlocutor u oyente, su intención ilocutiva, la entonación, etc. También, es importante que los participantes en un acto de habla tengan en común los conocimientos enciclopédico, general y convencional para evitar la mala comprensión del mensaje y hacer una mala interpretación. A continuación, se presentan los tres componentes esenciales de un acto de habla y sus particularidades.

2. COMPONENTES DE UN ACTO DE HABLA

El cumplimiento de un acto de habla pasa por cierta esquematización y respeta ciertas reglas. En el presente apartado, se presentan los diferentes componentes que facilitan la formación de un acto de habla según la concepción de Austin y Searle.

⁶ El ejemplo es nuestro.

2.1. Componentes de un acto de habla según Austin

Para Austin (1962), un acto de habla tiene tres componentes: locucionarios, ilocucionarios y perlocucionarios⁷. Estos componentes mantienen una correlación con el significado, la intención comunicativa y la acción resultante.

2.1.1. Acto locutivo

Consiste en emitir una sucesión de sonidos fonemas o letras que componen un enunciado con un significado dado. Reside en la acción de hablar, decir, pronunciar o ver algo con un significado. Corroboran tal tesis los estudiosos Hernández y Menjivar (2016: 7), al alegar que «la realización de un acto locutivo consiste en la emisión de determinados sonidos con arreglo a convenciones gramaticales y semánticas». Herrero Cecilia (2006: 52) sostiene que es el medio por el cual se produce el significado. Suniga (2016: 3) por su parte añade que los actos locutorios refieren al acto de decir algo, de expresar una oración con un cierto sentido y referencia.

Este acto se desarrolla de manera bien esquematizada. De acuerdo con Austin (1962: 95), Herrero Cecilia (2006: 52), Hernández y Menjivar (2016: 13), comprende tres fases: la fase fónica (acto de emitir ciertos sonidos), la fase fática (acto de emitir palabras con una secuencia gramatical estructurada) y la fase rética (acto de emitir las secuencias gramaticales con un sentido determinado).

Esto quiere decir que no todo lo emitido, pronunciado o visto es un acto locutivo. Un acto locutivo es una producción (escrita, oral) o una representación gobernada por ciertas reglas precisas. Lo que se emite o se ve, debe ser correcto a nivel ortográfico, gramatical y tener un sentido. Sin embargo, el respeto de estas tres fases significa, los participantes al acto comunicativo tienen cierto nivel de alfabetización y que son capaces de formar frases gramaticalmente correctas. En la sociedad, se encuentran en todas las capas sociales, ricos, pobres, educados y sobretodo analfabetos que son incapaces de leer, escribir o formar una frase gramaticalmente correcta. Pero participan y llegan a ser entendidos por sus interlocutores con enunciados agramaticales. Se puede ilustrar en los enunciados siguientes

(6) a. *Nosotros cerrar, miss - le dijo a Kanebe* (MLK: 135).

⁷ Los diferentes componentes destacados en este apartado presentan una terminología variada. De un documento a otro, se puede leer: locucionario, ilocucionario y perlocucionario, o locutivo, ilocutivo y perlocutivo o locutorio, ilocutorio y perlocutorio, a veces inlocutivo para el segundo componente. En este trabajo, se utiliza estos términos de manera sinonímica.

b. *¿Usted no saber dónde va? (MLK: 135)*

c. *Miss deber saber. Yo no poder saber. Tú poder saber (MLK: 135).*

d. *Ahora viene señora que poder ayudarte esta noche (MLK: 136).*

Esta serie de enunciados está extracta de la conversación entre Kanebe y Max, el camarero. En estos enunciados, el hablante es el camarero. Son enunciados sintáctica y gramaticalmente incorrectos. Pero semánticamente, tienen un sentido y por consiguiente el hablante llega a comunicar con Kanebe o, mejor dicho, Kanebe comprende perfectamente al camarero. Desde el punto de vista pragmático, el hablante, Max, es un símbolo de la emigración en este texto. A partir de sus construcciones sintácticas, se puede destacar su estatuto de emigrante en este país. De eso, se puede cuestionar las dos últimas fases de un acto locutivo que exigen la gramaticalidad de los enunciados emitidos. Por consiguiente, resulta que no todos los enunciados se conforman con las fases del acto locutivo. La gramaticalidad de los enunciados emitidos depende del nivel de alfabetización de los participantes y la agramaticalidad de un enunciado no conduce siempre a su mala comprensión.

También, se puede evocar los textos militares que tienen una estructura sintáctica particular y que pueden ser considerados como incorrectos por los receptores que no tienen el conocimiento enciclopédico a propósito.

Sin embargo, desde el punto de vista de Searle (1980: 51) «los actos de habla se realizan característicamente al emitir sonidos o al hacer trazos», se puede decir que el acto locutivo aquí consiste no solo en lo dicho o pronunciado, sino también en lo visto (cartel, señal, mirada, postura, gesto, *etc.*). En efecto, algunos investigadores concuerdan en que casi 60% de lo que se comunica, se realiza de manera no verbal. Por consiguiente, al hablar del acto locutivo, se debe integrar también el lenguaje no verbal: proxémico, kinésico, icónico y musical rasgos prosódicos (volumen, ritmo, entonación, repeticiones, silencios). Una ventaja del lenguaje no verbal es que permite mejorar la comprensión del lenguaje verbal y favorecer la manifestación de sentimientos, emociones y de actitudes del que habla.

Por ejemplo, si un hablante dice «Dame un vaso de agua» y su interlocutor u oyente comprende cada una de las palabras emitidas y logra a reconocer un vaso de agua, se trata de un acto locutivo. Lo mismo pasa cuando uno llega a leer sobre un cartel, una información bien estructurada e interpretable. Después de haber presentado las características del primer

componente, es también indispensable destacar las particularidades de la fase ilocutiva de un acto de habla.

2.1.2. Acto ilocutivo

El acto ilocutivo remite al mensaje del hablante o lo que él pretende con su enunciado. Ducrot (1977) define los actos ilocutorios como un intento de transformar los derechos y las obligaciones que existen entre los interlocutores. Para Levinson (1983: 227), el acto ilocucionario «es lo que se logra directamente por la fuerza convencional asociada con la emisión de un cierto tipo de enunciado de acuerdo con un procedimiento convencional». En el mismo sentido, Suniga (2016: 3) afirma que los actos ilocutorios son aquellos que tienen una cierta fuerza convencional a partir de la cual se puede realizar un acto al decir algo. De lo que precede, se puede decir que cada mensaje reviste una fuerza ilocutiva o una intención. A veces, la estructura del mensaje coincide con el significado de dicho mensaje. Se puede deducir que cada vez que un emisor dice algo, hay una acción que se realiza detrás de lo dicho y una intención deducible a partir del tono, el ritmo y la entonación del hablante.

Es importante que el receptor destaque y descubra la intención del hablante. Según Hernández y Menjivar (2016: 7) pueden distinguirse dos componentes en el acto ilocutivo: la fuerza ilocutiva y el contenido proposicional. Por consiguiente, el significado dependerá no solo de la organización gramatical y sintáctica, sino de la fuerza ilocutiva que tiene la expresión del emisor (es una fuerza que sostiene los dichos para que produzcan un cierto efecto en el receptor).

Cabe señalar que es posible que el oyente no descubra la intención del hablante. Según la terminología de Thomas (2006: 22) se hablará pues de *pragmatic failure* o *fallo pragmático*. En otras palabras, el locutor puede decir algo y el destinatario interprete otra. Eso puede acarrear malentendidos, incomprensiones o ambigüedades a la hora de analizar los dichos del hablante.

Es importante subrayar que la intención comunicativa y la estructura formal de lo que dice el emisor condicionan la modalidad que se atribuye al enunciado. Por consiguiente, el receptor puede percibir del hablante: enunciados afirmativos, enunciados interrogativos, enunciados exclamativos. He aquí algunos enunciados ilustrativos:

(7) a. *¿Lo cree usted? (MLK: 183)*

a'. *Usted lo cree.*

a''. *¡Usted lo cree!*

Las construcciones de (7) van integrando varios casos ilocutivos. Dichas construcciones tienen una fuerza ilocutoria distinta pero con un mismo contenido proposicional. El enunciado (7a) es una interrogación, (7a') es una afirmación, (7a'') es una exclamación. Esto es deducible mediante la estructura de los enunciados, la puntuación y la entonación de hablante al emitirlos.

El acto ilocutivo tiene pues dos factores esenciales: el contenido proposicional y la fuerza ilocutiva. El contenido proposicional es el contenido del enunciado que se adapta al tipo de acto deseado al final. Entre los factores que indican y facilitan la comprensión de la fuerza ilocutoria o la intención comunicativa en estos enunciados se puede citar: el contexto, la sintaxis, la curva de entonación, la puntuación, el modo del verbo, el conocimiento enciclopédico, *etc.* En otras palabras, el significado de un acto de habla varía en función de todos estos factores. Es importante subrayar que Searle (1980: 32) destaca una serie de verbos que denotan actos ilocucionarios. Se trata de: *enunciar, describir, aseverar, aconsejar, observar, comentar, mandar, ordenar, pedir, criticar, pedir disculpas, censurar, aprobar, dar la bienvenida, prometer, objetar, solicitar, y argumentar.* El descifre de la intención desemboca también los distintos grados de los implícitos. A continuación, se presentan las peculiaridades del acto perlocutivo.

2.1.3. Acto perlocutivo

Simplemente, son los efectos producidos por nuestros discursos sobre el interlocutor. Según algunos autores como Martínez (2022), este componente es una consecuencia del acto ilocutivo. Para Herrero Cecilia (2006: 52), el acto perlocucionario «consiste en el efecto que lo que decimos produce en el interlocutor. Este efecto puede ser deseado o no, y se sitúa más allá de la enunciación». Como lo hace notar Suniga (2016: 3), los actos perlocutorios remiten a las consecuencias o efectos que produce aquello que fue dicho, sea sobre quien emite la expresión o sobre otras personas.

En suma, es el efecto o la repercusión que el enunciado emitido tiene sobre el oyente, ¿cómo lo interpreta? y, por tanto, ¿cómo se siente al entender ese enunciado? Pero no es cierto que el hablante producirá el efecto deseado en su receptor porque los efectos buscados pueden ser diferentes de un interlocutor a otro, puesto que dependen de sus capacidades receptoras, académicas, individuales, culturales y sociales.

Al escuchar el enunciado «*Abra los ojos, madame (MLK: 164)*», el receptor reacciona de una forma u otra según la intencionalidad que perciba del locutor. Conviene recalcar que la entonación del hablante puede ayudar al oyente destacar su intencionalidad. La intención puede

ser dar una orden o hacer una petición, intimidar, convencer o persuadir, *etc.* Por ejemplo, el efecto buscado al dar una orden es el que el destinatario obedezca y la realice. En este enunciado, el hablante llama al oyente a la toma de conciencia. A juicio de Searle, los componentes de Austin presentan algunas insuficiencias. Por eso, se presentan los componentes de un acto para este teórico.

2.2. Componentes de un acto de habla según Searle

Resulta importante mencionar que hubo un desacuerdo en la distinción de los diferentes componentes de un acto de habla entre Austin y Searle. En efecto, Searle no aceptó la distinción austiniana entre actos locucionarios y actos ilocucionarios. Searle (1980), el principal discípulo de Austin, rechaza esta distinción porque considera que toda emisión contiene un indicador de su fuerza ilocucionaria como parte de su significado y, por tanto, todos los actos son ilocucionarios. Como respuesta a eso, Searle (1980: 32-33) destaca tres componentes distintos de actos:

- Los actos de emisión o actos fonéticos o actos fonémicos o actos morféminos: emitir palabras (morfemas, oraciones);
- Los actos proposicionales (referir y predicar);
- Los actos ilocucionarios (enunciar, preguntar, mandar, prometer, *etc.*).

Searle (1980: 32) define estos actos como sigue: «Los actos de emisión consisten simplemente en emitir secuencias de palabras. Los actos ilocucionarios y proposicionales consisten característicamente en emitir palabras dentro de oraciones, en ciertos contextos, bajo ciertas condiciones y con ciertas intenciones». El autor precisa que al realizar un acto ilocucionario, se realizan característicamente actos proposicionales y actos de emisión. En otras palabras, estos tres géneros de actos forman un conjunto, son interdependientes e indisolubles.

Además, el mismo Searle (1980: 65-68) destaca las condiciones y reglas indispensables para la realización de un acto de habla:

- Condición y regla del contenido proposicional: estipula que la predicación del contenido del enunciado debe adaptarse al tipo de acto deseado;
- Condiciones y reglas preparatorias: recomienda que el locutor tenga un determinado saber sobre las capacidades e intereses del interlocutor;

- Condición y regla de sinceridad: aquí, el hablante debe asumir el estado psicológico implicado por el acto ilocucionario (una promesa implica la intención de cumplir lo prometido);
- Condición y regla esencial: consiste en asumir el tipo de obligación que impone el acto de habla en cuestión en función del objetivo ilocucionario perseguido.

De todo lo que precede, cabe decir que un acto de habla es una operación que obedece a una estructura bien esquematizada, respeta algunas reglas y que necesita al menos dos participantes (un emisor y un interlocutor). Para mejor acercarse al concepto de «acto de habla», es importante destacar sus tipologías, definirlas y presentar sus valores.

3. TIPOLOGÍA Y VALORES

Las diferentes tipologías presentadas en este apartado forman parte de las destacadas por Austin y Searle. Los dos teóricos toman como base de su clasificación, el acto ilocucionario, esto es, la acción perseguida por el hablante. De hecho, los dos estudiosos afirman que existen cinco clases de actos de habla en función de su valor ilocucionario. Pues, se pretende proseguir con las tipologías de actos de habla de cada teórico, las definiciones, las características de estos actos de habla.

3.1. Clasificación Austiniana

Para Austin (1962), se puede clasificar los actos de habla en cinco categorías. Herrero Cecilia (2006: 52) presenta estas cinco clases de actos de habla y sus características. Se tratan de los actos judicativos, ejercitativos, compromisarios, comportativos y expositivos. A continuación, se presentan las particularidades de cada uno.

3.1.1. Actos judicativos

Consisten en pronunciar un juicio sobre buenas pruebas o razones con respecto al valor de un hecho. De manera general, el acto judicativo es un acto en el que el hablante, que posee una autoridad establecida, toma una decisión importante sobre un hecho, un problema. Para Herrero Cecilia (2006: 52), los actos judicativos consisten en pronunciar un veredicto respecto al valor de un hecho. Como ejemplo, las sentencias pronunciadas en los tribunales son los actos judicativos. Entre los verbos utilizados para expresar un acto judicativo: *absolver, juzgar, calcular, describir, analizar, estimar, fechar, clasificar, valorar, caracterizar, condenar,*

evaluar, decretar, establecer, etc. Al dar algunas características de estos verbos, Palermo (2016: 97) puntualiza:

Los verbos judicativos, consisten en emitir un juicio, oficial o extraoficial, sobre la base de pruebas o de razones, respecto de valores o de hechos, en la medida en que se pueda distinguir entre estos. Corresponde a un acto en el que se juzga algo. Sirven para expresar evaluaciones o veredictos.

Se llaman también verbos «veredictivos» o de «declaraciones». Un acto de habla judicativo tiene un carácter performativo o realizativo o ilocutivo, esto es, realiza la acción que describe cuando es emitido.

(8) *Me parece que te has olvidado que la gallina no canta delante del gallo.
(...) Era la casa de mi padre, que construyó con su dinero, y ahora que ya no
está, es mía, y tengo el poder de echar a todos los que representan un peligro
para mí y el resto de familia. Y ni tú ni nadie podrá hacer nada en contra
(MLK: 63).*

En este ejemplo, el locutor es el sucesor, el jefe de la familia política de Kanebe. Es una persona dotada de autoridad en esta familia. Sus sanciones contra Kanebe, el destinatario de esta advertencia, serán aplicadas puesto que es la persona todopoderosa en dicha familia. En la clasificación de Austin, aborda también los actos de habla ejercitativos.

3.1.2. Actos ejercitativos

Otra tipología de acto de habla destacado por Austin es el acto de habla ejercitativo. Es un acto en el que el hablante utiliza el poder que tiene para realizar algo. Para Herrero Cecilia (2006: 52), los actos ejercitativos consisten en ejercer potestades, derechos, influencias con los verbos tales como *designar, votar, degradar, instar, aconsejar, prevenir, etc.* Otros verbos que permiten expresar este acto de habla son: *ordenar, mandar, dirigir, abogar por, suplicar, recomendar, rogar, advertir, designar (para un cargo), destituir, dar nombre, vetar, clausurar, declarar abierta (la sesión), anunciar, aconsejar, proclamar y dar.* Palermo (2016: 97) presenta las características de dichos verbos en estos términos:

Los verbos ejercitativos, consisten en adoptar una decisión a favor o en contra de cierta línea de conducta, o en abogar a favor de ella. Corresponden a los actos que expresan capacidades, derechos o influencias, en particular, de que algo tiene que ser de determinada manera, en vez de algo que debe juzgarse que es así, entre otros.

Al establecer una equiparación entre un acto de habla judicativo y ejercitativo, se nota que el primero es más performativo o ilocutivo que el segundo, esto es, el acto judicativo realiza

la acción que describe cuando es emitido; hay una relación de simultaneidad entre la emisión y la acción. Mientras en el acto ejercitativo, la emisión precede la acción.

(9) a. *Si vas al colegio, acabarás soltera como ella (MLK: 28).*

b. *Tu porvenir está en esta casa, conmigo. No sé quién te ha metido en la cabeza que podías hacer otra cosa que servirme a mí, a mis hijos y a mi familia (MLK: 56).*

c. *Os presento Kanebe, mi esposa (MLK: 78).*

d. *Les pido permiso para vivir aquí con mi esposa hasta que encuentre trabajo y un piso para nosotros (MLK: 79).*

En los ejemplos (9a) y (9b), se observa que los locutores, respectivamente la madre de Kanebe y el marido de Kanebe, influyen a su interlocutor, Kanebe. En efecto, en la cultura camerunesa, una madre o un marido tienen un poder innegable en la vida de su hijo o de su esposa. Pueden tomar algunas decisiones clave en la vida del interlocutor como es el caso del ejemplo (9b).

En los ejemplos (9c) y (9d), el locutor es un hijo único, hijo varón y se dirige a sus padres racistas. Gracias a su posición de hijo único, muy amado por sus padres, el hablante ejerce una influencia sobre sus padres para que adopten a su nuera negra. El tercer acto de habla destacado por Austin es el acto compromisario.

3.1.3. Actos compromisarios

Se entiende por *acto de habla compromisario* un acto en el que el hablante se compromete a hacer algo. Herrero Cecilia (2006: 52) afirma a este propósito que en este acto, «el locutor se compromete a realizar una acción determinada; se utilizan los verbos como *prometer, garantizar, jurar, comprometerse, etc.* aquí el hablante asume un compromiso, un propósito o una obligación».

Por su parte Palermo (2016: 112) indica que los actos compromisorios son aquellos en los que se expresan promesas, incluyen las declaraciones o anuncios de intención. Se destaca de estas definiciones que es el hablante que está al centro de la realización de la acción prometida. Por consiguiente, en el caso él no lleva a cabo lo prometido o dicho, arriesga su prestigio. Los decursos que vienen a continuación ostentan las manifestaciones de los actos compromisarios.

(10) a. *Si nosotras vamos al colegio, te juro que seremos como ellos mamá* (MLK: 39).

b. *Soy el servidor de Dios antes quien juré guiar las almas por los caminos de la fe* (MLK: 73).

c. *Le prometí querer a mis semejantes como a él lo quiero y dedicarle mi vida. Toda mi vida* (MLK: 73).

Los verbos **juro** en (10a), **juré** en (10b) y **prometí** en (10c) son verbos compromisarios mediante los que los locutores se comprometen a realizar algunas promesas o formulan anuncios de intención para sus interlocutores. Además de los actos compromisarios muy utilizados en las relaciones humanas, existen también los actos comportativos que son indispensables en la sociedad.

3.1.4. Actos comportativos

Los actores de una sociedad conviven y también están obligados a colaborar entre ellos. En dicha colaboración, se destacan ciertos comportamientos que pueden ser buenos, malos, de cortesía o descortesía, críticas positivas o negativas. Expresan cierta reacción al comportamiento de la otredad. Es un acto que pone de relieve el comportamiento de la persona que habla. Para Herrero Cecilia (2006: 52), estos actos aluden a un comportamiento en sociedad. Es un acto que puede ser expresado por el hablante o por el receptor. Austin citado por Searle (1976: 53) define el acto de habla comportativo como el que «incluye la noción de reacción frente a la conducta y fortuna de las demás personas y la de actitudes frente a la conducta pasada o inminente de algún otro». Para estos teóricos, los verbos que expresan estos actos son entre otros: *saludar, felicitar, protestar, elogiar, criticar, desafiar, pedir disculpas, dar las gracias, deplorar, compadecer, congratular, dar la bienvenida, aplaudir, bendecir, maldecir, desafiar, retar, provocar y brindar por*.

Como manifestaciones de los actos de habla comportativos, se puede referir a los enunciados siguientes:

(11) a. *No os perdonaré nunca por ser tan cobardes, tan superficiales* (MLK: 84).

b. *Buenas noches, los saludó ella* (MLK: 93).

c. *¡Hombre, Antonio! ¡Bienvenido, hijo!* (MLK: 74)

El enunciado (11a) es una crítica del hablante para con sus interlocutores. Con esto, el hablante lamenta algunos comportamientos (*cobardes, tan superficiales*) de sus interlocutores. En los enunciados (11a) y (11b), las expresiones «buenas noches», «saludó», «bienvenido» son conductas comportamentales que expresan la cortesía, la amabilidad, el amor y el respeto hacia el hablante. Son comportamientos y valores que rigen la convivencia en la sociedad y la familia. Generalmente, son actos de habla de respuesta del interlocutor debido a un comportamiento iniciado por un participante en el acto comunicativo. A continuación, se presenta el último acto de habla destacado por Austin en su clasificación.

3.1.5. Actos expositivos

Estos actos sirven para expresar puntos de vista u opiniones, conducir debates y aclarar algunos usos. Casi en todos los ámbitos de la vida, se experimentan los actos expositivos: en una situación de clase, en un tribunal, en la presentación televisiva de un periódico, en las relaciones familiares. Herrero Cecilia (2006: 52) recalca que consisten en exponer conceptos, aclarar el empleo de las palabras. Mediante dichos actos de habla, el hablante puede exponer su punto de vista, argumentar y aclarar sus dichos. Se suelen utilizar los verbos siguientes para expresar esta categoría de actos de habla: *afirmar, negar, enfatizar, ilustrar, preguntar, informar, aceptar, objetar a, conceder, describir, clasificar, identificar, llamar, conceder, responder, ejemplificar, etc.* Aquí están algunos ejemplos de actos de habla expositivos en *MLK*:

(12) a. *Obligar a alguien a casarse con otra persona en contra de su voluntad es terrible (MLK: 65).*

b. *Lo digo porque puedes ganar millones al mes, pero si la joya familiar no funciona como se debe, tu mujer se irá (MLK: 113).*

c. *Como si no supieras que en esto y en muchas otras cosas no tengo voz ni voto (MLK: 46).*

En estos enunciados, los hablantes exponen sus puntos de vista, presentan argumentos, informan a sus interlocutores. Al analizar dichos actos, el objetivo perseguido puede ser convencer o ilustrar alguna situación.

Para terminar, se puede decir que el acto judicativo sirve para enjuiciar; el acto ejercitativo sirve para ejercer una influencia o un poder; el acto promisorio sirve para asumir una obligación o declarar una intención; el acto comportativo sirve para adoptar una

actitud o expresar un comportamiento; y el acto expositivo sirve para aclarar con razones o argumentos.

Sin embargo, es necesario precisar que Searle destaca una serie de deficiencias en la taxonomía de Austin. Searle (1976: 56) lo indica en estos términos:

Existen las siguientes dificultades relacionadas con la taxonomía de Austin. En orden ascendente de importancia, existe una persistente confusión entre los verbos y los actos; no todos los verbos son verbos ilocucionarios; existe una gran superposición de las categorías; hay una gran heterogeneidad dentro de las categorías; muchos de los verbos relacionados en las categorías no satisfacen la definición dada para la categoría; y, lo más importante, no existe un principio de clasificación consistente.

Por consiguiente, propone una taxonomía que corrige las deficiencias subrayadas y que le parece más adecuada. A continuación, se presenta la clasificación de los actos de habla y sus características según la concepción de Searle.

3.2. Clasificación de Searle

Los actos de habla se agrupan en función del tipo de acción realizada por ellos. Al tomar como base la clasificación de Searle, Herrero Cecilia (2006) y Martín Peris y otros (2008) consideran que existen cinco categorías de actos de habla. Por ello, Martín Peris y otros (2008: 22) afirman: «los actos asertivos dicen algo acerca de la realidad (...), los directivos pretenden influir en la conducta del interlocutor (...), los compromisivos condicionan la ulterior conducta del hablante (...), en los expresivos se manifiestan sus sentimientos o sus actitudes (...) y los declarativos modifican la realidad».

3.2.1. Actos representativos

Los actos representativos también llamados actos asertivos consisten en describir un estado de cosas y los actos realizados; comprometen al hablante con la verdad expresada. En otras palabras, el hablante afirma algo sobre el mundo. Según la concepción de Hernández y Menjivar (2016: 19), un acto asertivo o representativo es la representación del estado del mundo por parte del emisor y comprende acciones como: *afirmar, referir, sugerir, etc.* Se utilizan también los verbos como *asertar, informar, describir, narrar, etc.* Además, son actos de habla que se pueden evaluar en términos de verdadero o falso. He aquí algunas manifestaciones de dicho acto:

(13) a. *Lleva la bata blanca y hace inyecciones a los enfermos (MLK: 27).*

b. *Uno no se casa aquí por amor (MLK: 36).*

c. *Siempre había detrás de cada muerte una mano invisible, la de un ser maléfico, de un brujo o de un vampiro (MLK: 59).*

d. *No hacemos más que aplicar lo que existe desde la creación, algo que todo el mundo aplica (MLK: 65).*

En estos enunciados, se nota que las informaciones que se transmiten son verdades generales. En (13a) por ejemplo, el hablante describe a una enfermera y presenta su rol. La bata blanca es el uniforme adecuado llevado por el personal de los centros sanitarios. Suelen inyectar a los enfermos. Este uniforme y esta práctica encantan a la emisora. El ejemplo (13b), es muy contextualizado, pues en el pueblo de Kanebe, desde hace generaciones, las mujeres no se casan por amor y tampoco eligen a sus esposos. Son casamientos contratados entre las dos familias y el novio, sin el consentimiento de la novia. En el enunciado (13c), es sabido que en la sociedad africana toda muerte tiene una causa humana, también llamada «mano invisible». En (13d), se trata la transmisión de sabidurías ancestrales, generaciones tras generaciones. En estos enunciados, los hablantes representan las realidades sociales y culturales de su entorno. Searle presenta del mismo modo los actos de habla directivos.

3.2.2. Actos directivos

Los actos directivos son actos que buscan en dirigir al oyente, comprometerlo o influenciarlo para realizar una acción, haciendo que actúe según los deseos del sujeto comunicante. Para Herrero Cecilia (2006: 53), empujan al oyente o receptor hacer o no hacer algo con los verbos tales como *preguntar, ordenar, prescribir, prohibir, etc.* Bach y Harnish, (1979) citado por Marraud (2020: 85) piensan que los actos directivos «expresan la actitud del hablante hacia alguna posible acción futura del oyente y su intención de que su preferencia, o la actitud que expresa, sea tomada como una razón para la acción del oyente». En otras palabras, es el hablante que incita al receptor a la acción. Se puede averiguar en los extractos siguientes:

(14) a. *Si me queréis de verdad, tenéis que querer también a mi esposa (MLK: 81).*

b. *Espero, pues que respectéis mi decisión. Lo único que os pido es que tratéis de comprenderme y respetarme (MLK: 83).*

c. *Hay que llevar nuestra carga sin hacer ruido y ahorrar nuestras fuerzas para cumplir nuestras tareas (MLK: 39).*

d. *¿Estás feliz con papá? (MLK: 38)*

e. *¡Abre la boca otra vez y te encierro aquí tres días y nadie hará nada!*
(MLK: 11).

En los enunciados (14a) y (14b), el hablante Antonio, ex sacerdote y nuevo esposo de Kanebe, obliga a sus padres racistas a aceptar a su esposa. Intenta persuadir y modificar el comportamiento de sus padres para con Kanebe. La intención ilocutiva es empujar a sus padres dejar sus prejuicios racistas y aceptar su elección de casarse con una negra. El ejemplo (14c), el locutor es la madre de Kanebe. Frente a la rebelión de Kanebe de no casarse con un hombre que no ha elegido, ir al colegio y luchar por la salvación de las mujeres en su pueblo, la madre procura mostrar a su hija las realidades de la sociedad patriarcal en la que vive. En efecto, en este pueblo, el rol de la mujer es casarse, tener hijos, ocuparse de la familia, esto es, cumplir con las tareas de una buena esposa. El enunciado (14d) es una pregunta que Kanebe dirige a su madre. Intenta demostrar a su madre que casarse con un hombre que una no ha elegido conduce a una vida infeliz. El enunciado (14e) es una amenaza por parte de un funcionario de estado en el aeropuerto que mantiene a un grupo de pasajeros que acaban de bajarse de avión por trámites de pasaporte, aduana y sanidad. En este extracto, el locutor los acusa de contrabando, de ahí, la amenaza de encarcelarlos. Todos estos actos directivos tienen como finalidad modificar el comportamiento del receptor. En su clasificación, Searle evoca además los actos comisivos.

3.2.3. Actos comisivos

Se habla de acto comisivo cuando el hablante introduce una acción para el beneficio del receptor, actúa en favor del receptor. Puede ser para invitar, proponer o prometer algo. Según la concepción de Haverkate (1994: 106), los actos comisivos son «aquellos en los que el hablante ejecuta lo descrito en el contenido proposicional para beneficiar al oyente, tales como invitar y prometer».

Para Herrero Cecilia (2006: 54), en este acto, el hablante se compromete en realizar algo en el futuro. Los verbos relacionados con los actos comisivos son: *prometer, invitar, jurar, proponer, realizar algo, asegurar, hacer votos, pactar, contratar, abrazar (una causa), etc.* Los enunciados que vienen a continuación ilustran dicho acto de habla.

(15) a. *Me iré, mamá, te lo prometo – aseguró Kanebe (MLK: 70).*

b. *Esperas de mí que apruebe vuestra decisión. No lo haré porque sé no es lo mejor para ella. Si lo hiciera, lo lamentaría durante el restante de mi vida (MLK: 48).*

c. *He dicho que si no cierras tu puta boca, te juro que te la voy a romper en mil pedazos- silbó Tayo, el índice derecho tendido en dirección a Kanebe (MLK: 63).*

Estos enunciados representan algunos casos de actos comisivos destacados en *MLK*. Se puede observar que se asimilan a los actos compromisarios. Aquí, los hablantes se comprometen a realizar o no algunas acciones a favor o contra sus receptores con los verbos tales como «prometo» en (15a), «no lo haré» en (15b) y «juro» en (15c). A continuación, se presentan las características de los actos expresivos.

3.2.4. Actos expresivos

Los actos de habla expresivos son los que el hablante utiliza para expresar sus sentimientos, sus emociones y su estado psicológico. Para Haverkate (1994: 106), son «aquellos que tienen como objetivo mostrar el estado psicológico del hablante; en ellos incluye, entre otros, agradecimientos, cumplidos o dar la bienvenida». Por su parte, Hernández y Menjivar (2016: 20) afirman que «es el estado de ánimo que expresa el emisor con respecto a algo. Puede ser: felicitar, agradecer, complacerse, perdonar, insultar...».

Son expresados por los verbos como *felicitar, agradecer, saludar, complacerse, perdonar, insultar, disculparse, dar la bienvenida, dar el pésame, etc.* Se utilizan para expresar una acción sincera. Son llamados verbos expresivos o de reconocimiento. En ocasiones precisas tales como un cumpleaños, un casamiento, una pelea, una gran furia, *etc.*, el hablante no puede disimular su estado psicológico y lo expresa de cierta manera, mostrando sus sentimientos y sus emociones, como viene señalado a continuación:

(16) a. *¡Te maldigo, te maldigo! (MLK: 70).*

b. *Hoy, tiro la toalla porque estoy vencido y tengo que reconocer que te quiero, Kanebe, que esto que me invade cada vez que te veo es el amor (MLK: 73).*

c. *No es un acto muy digno de elogio porque todos somos cobardes y, sobre todo egoístas. Solo pensamos en nosotros mismos, en nuestro prestigio, en nuestra felicidad y, para conseguirlo, estamos dispuestos a cortarle las alas y las patas al pájaro para que se quede, no con nosotros, sino junto a nosotros, para la vida (MLK: 66).*

d. Padre, **yo también siento algo muy bonito** desde que lo vi a usted por primera vez, pero me apresuré en ahogarlo porque para mí **es usted el representante de Dios aquí** (MLK: 74).

e. (...) Pero **me felicito** por haberlo hecho hoy. Me siento maravillosamente bien (MLK: 74).

f) ¡Siéntate, **cariño**, y **bienvenido** a casa! (MLK: 78).

Estos enunciados son actos de habla en los que los locutores expresan sus sentimientos. Con las expresiones como *te maldigo*, *te quiero*, *todos somos cobardes*, *egoístas*, *yo también siento algo muy bonito*, *es usted el representante de Dios aquí*, *me felicito*, *cariño*, *bienvenido*. Sin embargo, en el enunciado (16a), se trata de una expresión de sentimientos muy violenta manifestada por la repetición de «Te maldigo» que muestra el grado de ira del hablante. En su clasificación, Searle termina por los actos de habla declarativos.

3.2.5. Actos declarativos

Aquí el objetivo perseguido es hacer efectivo el contenido del acto de habla. Se puede utilizar los verbos como *condenar*, *absolver*, *inaugurar una actividad*, un sitio, un lugar, un edificio, *nombrar oficialmente en un cargo o situación*, *bautizar*, etc. Generalmente, en estos casos el hablante cuenta con o requiere cierta autoridad, una potestad adecuada que puede ser administrativa, política, social, cultural o religiosa. Hernández y Menjivar (2016: 20) afirman que «son los cambios que producen en el mundo el emisor, de acuerdo a la autoridad o posición que le ha sido encomendada. En este caso, el acto de habla debe realizarse según fórmulas ritualizadas: bautizar, casar, inaugurar, dictar sentencia, contratar...». Mejor dicho, lo que confiere a la declaración su valor es la autoridad del hablante. Con este acto de habla, cambia una situación. Se puede comprobar en los enunciados siguientes:

(17) a. Yo soy el jefe de este aeropuerto y acabo de descubrir un grupo de aventureros, de terribles contrabandistas cuya acción es nefasta para la economía del país (MLK: 11).

b. Voy pues a embargar el objeto del contrabando y pedirles, señores, que desaparezcan antes de que les pida a mis agentes que se os lleven (MLK: 11).

c. Os he reunido para comunicaros la decisión que he tomado tras el comportamiento indigno e inaceptable de Kanebe que todos observasteis el

otro día. Creo que estáis de acuerdo conmigo en que esta mujer debe abandonar esta vivienda familiar dentro de veinticuatro horas (MLK: 63).

d. (...) Era la casa de mi padre, que construyó con su dinero y ahora ya no está, es mía, y tengo el poder de echar a todos los que representan un peligro para mí y para el resto de la familia. Y ni tú ni nadie podrás hacer nada en contra (MLK: 63).

En estos enunciados son declaraciones emitidas por locutores dotados de autoridad. En (17a) y (17b), el locutor es un funcionario de Estado: tiene una autoridad administrativa. En (17c) y (17d), el locutor es el jefe de familia: tiene una autoridad tradicional y familiar. Dado su poder en las diferentes instituciones que representan, sus actos de habla son palabras sagradas; son informaciones o decisiones que el sujeto comunicante comunica a sus interlocutores y que pueden ser aplicadas. Al observar las diferentes clases de actos de habla de estos dos teóricos, se notan algunas similitudes. Por ello, se puede agruparlas en cinco categorías en el siguiente cuadro⁸:

Nº	Clases de actos de habla de Austin	Clases de actos de habla de Searle
1	Actos judicativos (condenar, absolver, evaluar, decretar, establecer)	Actos declarativos (condenar, absolver, inaugurar una actividad, nombrar oficialmente en un cargo o situación, bautizar)
2	Actos ejercitativos (designar, votar, degradar, instar, aconsejar)	Actos directivos (preguntar, ordenar, prescribir, prohibir)
3	Actos compromisarios (prometer, garantizar, jurar, comprometerse)	Actos comisivos (prometer, jurar, proponer, realizar algo)
4	Actos comportativos (saludar, felicitar, maldecir, protestar, elogiar, criticar, desafiar)	Actos expresivos (felicitar, agradecer, saludar)
5	Actos expositivos (afirmar, negar, conceder, responder, ejemplificar)	Actos representativos (asertar, informar, describir, narrar)

Cuadro 1: Tabla comparativa de los actos de Austin y Searle

⁸ Este cuadro resulta de la comparación entre las cinco clases de actos de habla de Austin (1962) y las cinco clases de actos de habla de Searle (1980) para agruparlas en clases sinónimas.

Se observa también que un mismo enunciado puede encerrar varios actos de habla. Por ejemplo, el enunciado siguiente encierra a la vez los actos de habla directivo, declarativo, ejercitativo y judicativo.

(18) ¡*Sal de mi clase!*⁹

- Directivo porque se trata de una orden que dado a un alumno o un extranjero y que le obliga a salir de la clase.
- Declarativo o ejercitativo porque está emitido por una persona dotada de cierta autoridad legitimada, acaso el profesor.
- judicativo porque toma una decisión importante sobre un hecho, un problema. Esta decisión parece ser un veredicto, una sentencia.

Este estudio se enfoca precisamente sobre dos principales actos de habla, los directivos y los volitivos. En el apartado siguiente, se presentan brevemente algunos rasgos distintivos de un acto de habla volitivo.

3.3. Actos volitivos

De entrada, es importante precisar que ha sido difícil encontrar recursos relacionados con los actos de habla volitivos. A pesar de que no los evoquen los pioneros de los actos de habla, los autores tales como Salvá (1840), Bello (1886), Heras Sedano (2006) y Gil de la Puerta (2017) han investigado más sobre las propiedades de los verbos volitivos.

La palabra «volitivo» proviene del verbo latín «volare» y está directamente relacionada con el verbo «querer». Según la RAE (2014), el adjetivo «volitivo» se relaciona con los actos y fenómenos de la voluntad. Por consiguiente, se puede decir que se habla de acto de habla volitivo cuando alguien se propone hacer algo o no con su propia voluntad, sin ninguna presión exterior. Aquí, se utilizan los verbos como *querer*, *necesitar*, *desear* que expresan el deseo, el amor, la voluntad del hablante a decidirse él mismo y orientar su propia conducta. Se elabora con más precisiones dicho acto de habla en los capítulos siguientes. Los enunciados siguientes son algunos ejemplos de actos de habla volitivos.

(19) a. *Yo no quiero ser como tú, mamá (MLK: 38).*

⁹ El ejemplo es nuestro.

b. *Yo quiero aprender a leer y a escribir. Más tarde, tendré un trabajo y, si no tengo tierra y no me caso, podré ganar mi vida viviendo de mi trabajo (MLK 38).*

En estos dos ejemplos, el locutor Kanebe expresa su voluntad con las expresiones como «yo no quiero» en (19a) y «yo quiero» en (19b). Kanebe está dispuesta a guiar su propia vida, no como la de las chicas de su pueblo o de su madre. Ella quiere ir a la escuela para «aprender a leer y a escribir» y luego trabajar.

Antes de cerrar este apartado, es importante subrayar aquí que estos actos de habla pueden ser clasificados en dos grandes grupos: los actos de habla directos y los actos de habla indirectos. Para Martínez (2022), un acto de habla directo es cuando se expresa la intención claramente, sin sobreentendidos. El hablante emite un mensaje concreto y directo. En estos actos de habla coinciden los aspectos locutivo e ilocutivo. Por ejemplo: «¿Me prestas tu lápiz?».

En cuanto a los actos de habla indirectos, se puede afirmar que son mensajes implícitos donde la intención es distinta de lo que expresa el hablante. Herrero Cecilia (2006: 68) lo sostiene y enfatiza que «los sobreentendidos son actos de habla indirectos o alusivos que necesitan ser interpretados por el interlocutor para que puedan alcanzar los efectos comunicativos oportunos». En realidad, el hablante envía un mensaje con sobreentendidos, implícitos pragmáticos y la competencia del interlocutor es hacer deducciones, inferencias para una comunicación pertinente. Aquí, los aspectos locutivo e ilocutivo no coinciden. Son estos actos que suelen conducir a lo que Jenny Thomas (2006: 22) ha llamado *pragmatic failure* o fallo pragmático, esto es, la incapacidad de entender lo que el hablante ha querido decir con lo que se ha dicho. Los ejemplos más comunes de estos actos de habla son los comentarios sarcásticos o las palabras de cortesía que decimos para suavizar una orden o petición.

4. ACTO DE HABLA Y PERFORMATIVIDAD

Enunciación e información son dos conceptos inseparables; por consiguiente, enunciar es informar, comunicar o realizar algo. En otras palabras, cada vez que se dice algo, se realiza una acción, de ahí, la relación entre un acto de habla y su carácter performativo. En este apartado, se presentan los rasgos de la performatividad de un acto de habla y la unicidad e interdependencia de los diferentes componentes de un acto de habla estudiados anteriormente.

4.1. Performatividad

La performatividad puede ser definida como la acción concreta realizada tras un discurso pronunciado por un locutor dotado de ciertos poderes. Butler (1997, 2010), Bourdieu (2008), Austin (1962) son algunos teóricos que han investigado sobre esta cuestión. En sus trabajos, destacan dos tipos de enunciados: los enunciados constatativos y los enunciados performativos o realizativos. Los primeros remiten a descripciones que pueden ser verdaderas o falsas, y los segundos, que son más concretos, realizan al mismo tiempo la acción que determina el predicado. Desde la misma perspectiva semántica, Kerbrat-Orecchioni, (2001: 9) afirma que un enunciado performativo es *«un énoncé qui, sous réserve de certaines conditions de réussite, accomplit l'acte qu'il dénomme, c'est – à – dire fait ce qu'il dit faire du simple fait qu'il le dise»*.

La concepción de Geis (1995) conlleva más rasgos idiosincráticos. Prueba de ello, el mismo autor Geis (1995: 4) sentencia que

estas oraciones por lo general, son afirmativas; el verbo que aparece en ellas, el verbo realizativo, está conjugado en primera persona del tiempo presente de indicativo. Además, tienen un objeto directo e indirecto opcional que corresponde a la segunda persona.

Del mismo modo, Bourdieu (1985), al hablar de la eficacia del acto performativo recalca que resulta de la autoridad legitimada y reconocida del locutor por la sociedad. Suniga (2016: 16) adopta la misma postura y afirma que un acto de habla produce ritualmente aquello que designa, debe ser enunciado por un locutor cuyo capital simbólico le otorgue autoridad a lo dicho. En efecto, la fuerza ilocutiva de los actos performativos reside en que la estructura se convierte en la acción, materializada por efectos observables: es el carácter productivo, es decir, las palabras producen acciones, las palabras tienen repercusiones.

Otra característica indispensable en el acto performativo es el contexto de enunciación o la circunstancia. El enunciado siguiente es un ejemplo concreto de acto performativo. El funcionario de la aduana influencia y amenaza a los viajeros, dado su autoridad administrativa.

(20) Voy pues a embargar el objeto del contrabando y pedirles, señores, que desaparezcan antes de que les pido a mis agentes que se os lleven (MLK: 11).

En efecto, el pronombre personal «yo», mediante voy, utilizado en estos enunciados representa a un locutor con cierta influencia o poder social, una autoridad legitimada otorgada por una institución, un grupo, de ahí la fuerza de los actos performativos. El presente de

indicativo, por su parte, simboliza la actualidad, es un presente inmediato con acción simultánea; indica un hecho que se va a realizar en el momento. En este ejemplo, se puede destacar los rasgos performativos que caracterizan los actos performativos según los criterios de Suniga (2016):

- La marca de la primera persona mediante la desinencia verbal de «voy»;
- El presente de indicativo: «voy» es el verbo «ir» conjugado al presente de indicativo, primera persona;
- El locutor es un inspector de la aduana; trabaja en el aeropuerto. Está dotado de autoridad, esencialmente la de controlar la entrada y la salida productos de contrabando, drogas, productos prohibidos, productos no declarados, etc.
- El enunciado (20) es un acto declarativo de tipo performativo. La declaración o sentencia o amenaza del inspector de la aduana se aplica al mismo momento que él habla. La posición social del inspector le confiere un poder al que están sometidos todos los pasajeros, a pesar del uso abusivo de éste. La circunstancia particular que conduce a esta declaración es el control de la aduana.

Los actos performativos se expresan también mediante el uso de algunos verbos con semantismo realizativo. Son necesarios para que exista una determinada acción; son denominados verbos performativos o realizativos. Algunos de ellos son: *bautizar, prometer, bendecir, maldecir, condenar, declarar, jurar, etc.* La particularidad de dichos verbos es que al pronunciarlos se realiza la acción al mismo tiempo. El enunciado siguiente lo demuestra:

(21) *¡Te maldigo, te maldigo!* (MLK: 70).

Estas palabras son pronunciadas por la madre de Kanebe. Kanebe es el personaje principal de la obra. Víctima de un casamiento precoz y forzado, pierde a su marido. Aprovecha su condición de viuda para huir y vivir la vida que siempre ha soñado sin saber que la tradición preveía otra cosa: casarse con otro miembro de la familia de su difunto marido. Algo que va a rechazar enérgicamente y volver a casa de sus padres. Una abominación para todo el pueblo, incluso para sus padres, que la consideran pues como una persona *non grata*. Es la circunstancia o el contexto de la declaración de esta maldición.

Los rasgos performativos del enunciado (21) son:

- La marca de la primera persona del singular reconocible mediante la desinencia verbal «o» de «maldigo»;
- El presente de indicativo: «maldigo» presente de indicativo del verbo maldecir, primera persona del singular;
- El locutor, la madre de Kanebe, tiene el poder social y espiritual de bendecir y maldecir a sus hijos. Por eso, habla con autoridad y confianza.

Dado la autoridad que tiene la madre de Kanebe sobre ella, esta maldición puede tener consecuencias monstruosas en la vida de Kanebe. En este ejemplo, también se observan caracteres reiterativo, repetitivo y ritual de un acto performativo pronunciado en circunstancias particulares.

Otro ejemplo más ilustrativo de estos caracteres se observa durante el bautizo en las iglesias católicas cuando el cura pronuncia estas palabras:

«Yo te bautizo en el nombre del Padre, del Hijo y del Espíritu Santo, amén».

Se puede considerar estas características como rasgos estructurales de los actos performativos. Teniendo en cuenta el hecho de que los términos ilocutivo y performativo tienen un rasgo común, el de realizar algo: se puede decir que todos los actos de habla son performativos puesto que todos tienen el carácter ilocutivo. A continuación, se analiza la unicidad e interdependencia de los diferentes componentes de un acto de habla.

4.2. Unicidad e interdependencia de los componentes

Refiriéndose a las clasificaciones de los actos de habla de Austin y Searle, existen diez tipos de actos de habla. Todos estos actos de habla tienen en común tres dimensiones o componentes: la dimensión locutiva, la dimensión ilocutiva y la dimensión perlocutiva. Cada uno de estos tres componentes contribuye a la realización de un acto. Como notado en el apartado (2) de este capítulo, cada componente tiene sus particularidades. Por lo que se refiere al primer componente, el acto locutivo, necesita niveles como el nivel fónico (el acto de emitir ciertos sonidos), el nivel fático (el acto de emitir palabras en una secuencia gramatical estructurada) y el nivel rético (el acto de emitir las secuencias gramaticales con un sentido determinado). El segundo componente, el acto ilocutivo, lleva la intención comunicativa. Puede ser explícito o implícito, directo o indirecto. El tercer y último componente, el acto perlocutivo, remite a los efectos que produce lo emitido. A pesar de todas estas particularidades, cabe

subrayar que los tres componentes del acto de habla mantienen una relación de interdependencia.

Al final, el objetivo de este capítulo consiste en definir el concepto de «acto de habla», presentar sus rasgos distintivos, sus términos sinonímicos, sus componentes sus tipologías y analizar la performatividad de un acto de habla. A partir de las diferentes definiciones, muchos autores reconocen que el acto de habla es la unidad básica de la comunicación lingüística. Se concluye pues que, en su aspecto formal, el acto de habla tiene varias formas, puede ser una palabra, varias palabras, un enunciado, un texto. Puede ser texto escrito o emitido o pronunciado por un locutor. Puede ser una mirada, una señal, un gesto, un cartel, *etc.* en una palabra, puede ser verbal o no verbal. Su finalidad consiste en que el locutor logre hacer realizar una acción al interlocutor, receptor u oyente. Dado las similitudes destacadas en el estudio de los conceptos de «acto discursivo» y «acto comunicativo», se puede decir que son los dos conceptos que se acercan más al concepto de «acto de habla».

La realización de un acto de habla pasa por tres dimensiones para su mejor éxito. La dimensión locutiva obliga a decir, emitir o producir algo que respeta ciertas convenciones sintácticas y gramaticales, semánticas incluso pragmáticas: una producción correcta y coherente. La dimensión ilocutiva es el mensaje, la intención detrás de lo dicho; es la fuerza que empuja a la acción. Hay ciertos factores como el contexto, la entonación del hablante, la puntuación, el conocimiento enciclopédico que facilitan la comprensión y la interpretación de este mensaje. La dimensión perlocutiva que es la última remite al efecto o a la consecuencia que produce lo dicho o visto en el interlocutor. Resulta que todos estos tres componentes tienen cada uno su particularidad y mantienen entre ellos cierta interdependencia.

En función de su finalidad o del objetivo perseguido, existen varios tipos de actos de habla. Después de haber analizado las tipologías de Austin y Searle, aparecen muchas similitudes entre los actos de habla que presentan pero con una denominación diferente.

En este capítulo, se destacan los conceptos de «infelicidad» y de «fallo pragmático» (*pragmatic failure*) respectivamente de Austin (1962) y Jenny Thomas (2006). Éstos revelan que un acto de habla no siempre alcanza el objetivo perseguido. El interlocutor a veces no comprende o no interpreta perfectamente lo que el hablante ha querido decir con lo que se ha dicho. Ciertos actos de habla presentan, pues defectos lo que conduce a ambigüedades e incomprensiones en los intercambios sociales, políticos, culturales, *etc.* Se deduce de este capítulo también que un mismo acto de habla puede encerrar en sí varios otros tipos.

El capítulo siguiente se focaliza sobre los actos de habla directivos y volitivos.

CAPÍTULO II: ACTOS DIRECTIVOS Y ACTOS VOLITIVOS

El presente capítulo se focaliza sobre los actos de habla directivos y volitivos; esto no quiere decir que las demás tipologías son menos importantes, sino que se trata de dos actos de habla opuestos pero que suelen confundirse. También, la escasez de los recursos relacionados con los actos volitivos es otra motivación. La particularidad de los teóricos de la pragmática es que, además del carácter inmanente de la lengua defendido por Saussure, abordan factores no lingüísticos. Dichos factores se encuentran en las preguntas siguientes: ¿Quién habla?, ¿A quién se dirige?, ¿Dónde habla?, ¿De qué habla?, ¿Cuándo habla?, ¿Para qué habla?, ¿Qué dice?, ¿Cómo lo dice?, ¿Con qué intención lo dice? Los actos directivos y volitivos se interesan también por todas estas preguntas. En otras palabras, la concepción, la realización y la comprensión de estos actos de habla dependen de todos estos factores no lingüísticos. En este capítulo, se analiza racionalmente los actos de habla directivos y volitivos, presentando sus características, sus similitudes y sus discrepancias, como se puede ver a continuación.

1. ACTOS DIRECTIVOS

Como señalado anteriormente, los actos de habla directivos son unos de los conceptos clave del presente trabajo. Esta parte se define el concepto de «acto de habla directivo». Además, se exponen sus tipologías, las categorías gramaticales con valor directivo y sus distintivas características.

1.1. Definición

Muy a menudo, la gente suele expresar ciertos actos sociales y comunicativos para facilitar los intercambios entre ellos y sus interlocutores. De manera general, son acciones comunicativas o interacciones regulares, experimentadas en la convivencia humana cotidiana en casa, al mercado, a la escuela, en servicios públicos, *etc.* Entre otros, uno puede: formular preguntas, dar las gracias, pedir ayuda, dar instrucciones, disculparse, convencer a los demás, expresar los sentimientos, pedir permiso, responder a las bromas, formular una queja, responder a una queja, responder a una acusación, *etc.*

Desde el punto de vista semántico, Bach y Harnish, (1979) citado por Marraud (2020: 85) afirman que los actos directivos expresan «la actitud del hablante hacia alguna posible acción futura del oyente y su intención de que su preferencia, o la actitud que expresa, sea tomada como una razón para la acción del oyente». Martínez (2022) adopta la misma postura cuando afirma que un acto directivo es un acto donde el emisor da una orden o intenta forzar al receptor a que realice una acción. El hablante busca que la finalidad de la acción del oyente se ajuste a su intención. Pueden ser oraciones en las que el hablante ordena, pregunta por algo,

perdona, advierte, sugiere, ruega, o se insta a hacer algo o no. Se puede ilustrar en los enunciados siguientes:

(22) a. *No llamemos a la Policía. No creo que sea la mejor solución (MLK: 107).*

b. *¿De qué elección me estás hablando? (MLK: 80).*

c. *Si me lo quitas ya no valgo nada (MLK: 180).*

d. *Lo que os pedimos es que volváis a vuestro país, África (MLK: 161).*

Todos estos enunciados son actos de habla directivos. La primera secuencia de (a) es una orden. El enunciado (b) es un acto de habla de pregunta. En el enunciado (c), el hablante advierte a su interlocutor de las consecuencias de su acto. Por consiguiente, el hablante impide a su interlocutor realizar una acción. En el enunciado (d), el locutor es racista y amenaza a su interlocutor; es un acto de habla de amenaza.

Para Doddis y Flores (1997: 3), los actos directivos son aquellos en los que se espera una acción no-verbal por parte del oyente, a quien no se le da la opción de negarse a realizar la acción. De estas definiciones se destaca que el acto directivo necesita la presencia de un hablante y de un oyente. Entre estos dos interlocutores, es el hablante o el emisor quien controla, orienta o dirige la acción, la actitud o el comportamiento y el oyente o receptor es la persona que la ejecuta. Doddis y Flores sostienen que la acción del oyente es una acción no-verbal, esto es, un desplazamiento, un movimiento, una actitud, etc. Para Unceta (2022: 2), el acto de habla directivo suele definirse como el intento del hablante de que el oyente haga algo, sobre lo que este último ha de tener necesariamente control. Estas definiciones coinciden con la célebre máxima de Austin (1962): «Decir es hacer» y en los casos de los actos directivos, se diría hablar es ejecutar, moverse, obedecer, obligar, influenciar.

En el aspecto formal, Contreras (2007: 179) subraya que se analizan los actos directivos en unidades monologales y unidades dialogales. Según la terminología de Soler y Flecha (2010), se puede asimilar los actos directivos a las relaciones de poder y los actos volitivos a las relaciones dialógicas. En otras palabras, es a través de la conversación o las interacciones o el contacto con los demás que se observa los actos de habla directivos.

De acuerdo con Searle (1994), Ynoub (2015: 111) subraya que los actos directivos cumplen el propósito de intentar (en diverso grado) que el oyente haga algo; el ajuste va desde el mundo a las palabras; el estado psicológico correspondiente es el deseo. Se incluyen aquí

ordenar, pedir, preguntar, rogar, permitir y aconsejar. Refiriéndose a la teoría de las modalidades de Greimas, Ynoub (2015: 111) precisa que los distintos actos de habla pueden caracterizarse como modalizaciones o sobremodalizaciones del *hacer* factitivo o realizativo de base. Cabe mencionar que según Greimas y Courtés (1990: 262), la modalización es «la producción de un enunciado llamado modal que sobredetermina a un enunciado-descriptivo». Dicho eso, resulta que la modalización tiene dos orientaciones; puede ser: transitiva (orientación hacia el enunciatario, el receptor, el oyente) o reflexiva (orientación hacia el enunciador, el emisor).

Cabe precisar que los actos de habla directivos coinciden con la modalización *hacer-deber* y muy a menudo tienen una orientación transitiva de ahí su dimensión dialógica o conversacional. Algunos autores ven en esta modalización, una acción futura realizada por el receptor. Por ello, se puede decir que los actos directivos tienen una connotación del futuro.

(23) *¿Cómo podrás caminar con ella en la calle? (...) ¿Sin provocar comentarios y risas, digamos, sarcásticos? (MLK: 83).*

En este ejemplo, se puede observar la modalización *hacer-deber* así como la orientación transitiva de este enunciado puesto que está orientado hacia un receptor diferente del emisor.

Al hablar del objetivo perseguido por el hablante a la hora de emitir un acto de habla directivo, Haverkate (1994: 148) revela que la finalidad del hablante es influir en el comportamiento intencional del oyente, de forma que este lleve a cabo la acción descrita por el contenido proposicional de la locución.

Resulta de todo lo que precede que en los actos directivos, el emisor tiene una influencia, un derecho, un poder o una autoridad sobre el receptor. Puede ejercer ésta de manera enérgica o no sobre el oyente o el destinatario. Por consiguiente, el acto de habla directivo puede ser impositivo o no impositivo, transitivo o reflexivo. A continuación, se presentan los diferentes actos de habla directivos, sus características y sus particularidades.

1.2. Tipología

Existen varios tipos de actos de habla directivo y la clasificación varía en función de los autores y criterios. Unceta (2022: 2) presenta los criterios siguientes para clasificar dicha categoría de acto de habla: el beneficiario de la acción provocada, la posibilidad del receptor para rechazarla y el grado de coactividad o imposición que puede imponer el hablante.

Según la concepción de Unceta (2022: 2), hay algunos criterios sociopragmáticos; por eso, afirma que se puede clasificar los actos de habla directivos, refiriéndose al criterio del beneficiario y afirma:

El criterio del beneficiario de la acción que se trata de provocar en el interlocutor permite distinguir dos subclases de enunciados directivos: los actos no-impositivos, cuyo cumplimiento es beneficioso para el receptor (advertencias, consejos, recomendaciones...); y los actos impositivos, con los cuales el hablante trata de imponer su voluntad en beneficio propio (órdenes, prohibiciones, exigencias, peticiones, ruegos, súplicas...).

También Unceta (2022) presenta el criterio de poder o autoridad como un criterio de clasificación de los actos directivos. Brown y Gilman (1960: 255) explican el concepto de «poder» como:

One person may be said to have power over another in the degree that he is able to control the behaviour of the other. Power is a relationship between at least two persons, and it is nonreciprocal in the sense that both cannot have power in the same area of behaviour. There are many bases of power – physical strength, wealth, age, sex, institutionalized role in the church, the state, the army or within the family.

En el mismo sentido, al hablar del criterio de poder o relación vertical o asimétrica, Herrero (2006: 60) presenta algunos contextos en los que se experimentan dichas relaciones: relaciones adultos y niños, profesores y alumnos, patronos y empleados, médicos y enfermos, autoridades institucionales y simples ciudadanos, etc. Además, el autor presenta una serie de factores extralingüísticos determinantes en estas relaciones de poder: la apariencia física, el tipo de vestimenta, el sitio que ocupa cada uno, los gestos, el tono adoptado, etc. En esto, se incluye también factores lingüísticos como el uso de los pronombres y términos de tratamiento (tú/usted).

Para Unceta (2022: 2), el grado de autoridad varía de un acto directivo al otro. Subraya que si el hablante está investido de autoridad, su mensaje será interpretado como una orden y si, por el contrario, se encuentra abajo en la escala jerárquica o, simplemente, no existe una relación de poder entre los interlocutores, el acto directivo será interpretado como una solicitud. Por ello, clasifica los actos directivos en dos grupos: los actos directivos con un grado de autoridad mayor (orden, mandato, prohibición) y los actos directivos con un grado de autoridad menor (solicitud, ruego, súplica). La intención ilocutiva consiste en que el hablante intenta, más o menos enérgicamente, mover al oyente a hacer algo. Se puede citar los casos siguientes: órdenes, mandatos, ruegos, instrucciones, peticiones, propuestas, solicitudes y consejos. En el mismo sentido, al presentar su clasificación, Doddys y Flores (1997: 3) distinguen dos categorías de actos de habla directivos:

- Los actos mandatorios: agrupa en esta categoría instrucciones y amenazas y precisa que benefician al hablante;
- Los actos aconsejadores: son aquellos que benefician al oyente; es el caso de los consejos y las advertencias.

Se observa pues que hay una multitud de criterios para clasificar los actos de habla directivos. Sin embargo, los criterios más recurrentes son el beneficiario de la acción y el grado de autoridad o poder del hablante. Los casos analizados a continuación han sido elegidos en función de su recurrencia en la clasificación y en los criterios de los diferentes autores citados anteriormente. Se clasifican en dos categorías: los actos impositivos y no impositivos.

1.2.1. Actos directivos impositivos

En este tipo de acto, el hablante obliga al oyente a realizar el acto. Aquí, el hablante invade el campo intencional del oyente y le impone a actuar: el grado de imposición es mayor. A partir de las diferentes definiciones, se puede encerrar en este grupo los mandatos, las obligaciones, las preguntas, las amenazas. A continuación, se presentan sus características y particularidades.

1.2.1.1. Mandatos

Es un acto de habla por el que el mandatario se obliga a ejecutar, realizar una acción, un servicio por cuenta del mandante. En esta categoría, se puede citar las órdenes, las prohibiciones. En función del interlocutor, se distinguen dos tipos de mandatos:

- Los mandatos formales: para los adultos y grupos de personas.

(24) *¡Agárrense! –le instó Kanebe- luchen. Piensen en una meta (MLK: 20).*

- Los mandatos informales: para amigos y personas menores.

(25) a. *Vamos, vamos. Déjate de tonterías y groserías y dime de una vez qué quieres (MLK: 54).*

b. *Tía, díles que me dejan tranquila, al menos algún tiempo (MLK: 45).*

c. *Nunca vuelvas a hablarme de eso porque uno no debe acariciar el rabo de la pantera dos veces (MLK: 56).*

d. *No seas grosera e irrespetuosa (MLK: 54).*

En estos actos de habla de mandatos, se observa que el hablante intenta obligar al oyente a actuar o realizar una acción. Mediante el imperativo, se expresan órdenes como *agárrense, luchen, piensen, déjate, dime, diles*. También, los ejemplos (25c) y (25d) son casos de prohibiciones donde el hablante obliga al destinatario a modificar su comportamiento. Cabe precisar que el mandato resulta perfecto cuando está aceptado por el mandatorio.

Se puede decidir que las instrucciones forman parte de los mandatos. Para Doddys y Flores (1997: 3), las instrucciones benefician al hablante, que tiene la autoridad para obligar al oyente a que ejecute o no una acción, de modo que no es necesario que se haga referencia a las consecuencias negativas que ocurrirían si el oyente no siguiese las órdenes del hablante. Las instrucciones suelen aparecer en los libros de recetas culinarias, en los manuales medicinales y de aparatos. Muy a menudo, en los actos de habla directivos de instrucción, se utilizan las formas verbales imperativas, infinitivas o la obligación impersonal. Se puede ver en el enunciado que viene a continuación:

(26) *Hay que llevar nuestra carga sin hacer ruido y ahorrar nuestras fuerzas para cumplir nuestras tareas (MLK: 39).*

En este enunciado, el hablante, la madre de Kanebe, mediante el uso de la obligación impersonal **hay que llevar... ahorrar**, da algunas instrucciones a su hija para sobrevivir en la sociedad muy patriarcal en la que viven. El no respeto de estas instrucciones puede tener consecuencias perjudiciales en la vida de Kanebe.

En el plano prosódico, Navarro (1948: 187), distingue dos tipos de mandatos: el mandato regular y el refrenado. Precisa que el primero se caracteriza por tonos más agudos o más graves; las sílabas acentuadas de las palabras se elevan sobre el tono medio y se pronuncian con reforzada intensidad; pero parece mantenerse e incluso reducirse la duración silábica que se presenta en la enunciación corriente. En cuanto al mandato refrenado, el autor anota que se eleva la tensión articulatoria de los sonidos, haciendo especial apoyo en la pronunciación de las consonantes, lo que genera un aumento en la duración silábica.

Por lo general, se nota una confusión entre el ruego y el mandato. La diferencia entre los ruegos y los mandatos es que los ruegos le proporcionan al receptor la posibilidad de no llevarlos a cabo, en cambio los mandatos no le dan tal opción.

1.2.1.2. Preguntas

Es un enunciado de tipo interrogativo cuya intención, muy a menudo, es buscar una nueva información, un saber, un descubrimiento cercano o lejano. Según la RAE (2014), una pregunta es una «interrogación que se hace para que alguien responda lo que sabe de un negocio o cosa». En otras palabras, es una interrogación que uno plantea para que alguien responda. En función de su contenido, su estructura o según la respuesta que busque, se puede decir que existen dos tipos de preguntas: las preguntas directas y las preguntas indirectas.

- Preguntas directas: son aquéllas formuladas al interlocutor para que responda. Se caracterizan por los puntos interrogativos. Regularmente, empiezan por pronombres interrogativos (qué, cómo, por qué, etc.). Pueden ser abiertas, cerradas o retóricas.

Las preguntas abiertas, también llamadas preguntas libres, son aquellas que dan la posibilidad al interrogado responder con más detalles, precisiones para dar sus datos personales o para expresar sus sentimientos, conocimientos o experiencias. Se utilizan mucho en los debates y en las investigaciones. Por consiguiente, necesitan más de una palabra como respuesta. Permiten al interlocutor expresarse libremente; son adecuadas para iniciar una conversación. De igual forma, estas preguntas pueden ser contraproducentes. A veces son preguntas libres de carácter personal que pueden provocar la desconfianza, la vergüenza, el miedo y el abandono del interrogado. Aquí se presentan algunos enunciados ilustrativos:

(27) a. *¿Dónde estaba usted esta madrugada entre la una y las tres? (MLK: 131).*

b. *Tiene usted un piso muy bonito, señor Montana, ¿de qué vive usted? (MLK: 127).*

c. *¿Mamá, ¿por qué nos abandonaste? (MLK: 264).*

En los enunciados (27a) y (27b), el locutor es un policía que investiga sobre la muerte de una mujer. Su interlocutor está sospechado por haber asesinado a la mujer. Dado el contexto, el interlocutor tiene que responder, dando más detalles al hablante. En el enunciado (27c), el hablante es el hijo de Kanebe y los dos se encuentran después de varios años de separación. Es una pregunta de carácter personal y provoca en el interlocutor la vergüenza y el miedo. Por consiguiente, es una pregunta contraproducente ya que el interlocutor no llega a responder.

Por lo que se refiere a las preguntas cerradas, son aquellas que tienen respuestas predeterminadas. Se puede responder a dichas preguntas por una sola palabra tal como «sí» o

«no», etc. Estas preguntas presentan opciones de respuestas limitadas, concretas, breves o insuficientes, sin detalles. Algunos ejemplos destacados:

(28) a. *¿Te apetece beber algo? (MLK: 143).*

b. *Vamos. ¿Nos vas a matar porque nos hemos separado de ti? (MLK: 261).*

c. *¿Me estás diciendo que les ha dado dinero? (MLK: 16).*

Estos tres ejemplos son preguntas cerradas. La respuesta del interrogado puede ser *sí* o *no*. Pero, es también posible responder por *excelente*, *exactamente*. Existen también interrogaciones directas parciales o totales. En el primer caso, comienzan con un pronombre interrogativo y el verbo precede al sujeto (*¿Cómo se llama tu padrino?*). En el segundo caso, el sujeto precede al verbo y se puede responder por *sí* o *no* (*¿Sandrine y Désire se han casado?*).

Es importante subrayar el caso de las preguntas retóricas. Son aquellas que no buscan una respuesta concreta. Son preguntas que alimentan la curiosidad, el cuestionamiento y la reflexión del interlocutor. Se caracterizan por la ironía, el humor, la confirmación o exposición de pensamiento. Estas preguntas son consideradas como estrategias de comunicación sutiles del emisor. Es importante subrayar que la interrogación retórica está utilizada en un contexto que proporciona al interlocutor elementos necesarios para su buena interpretación. En breve, estas preguntas tienen siempre algunos factores semántico-pragmáticos que facilitan la comprensión del interlocutor.

(29) a. *¿Cómo voy a vivir sola sin nada? (MLK: 53)*

b. *¿Qué iban a hacer los pobrecitos? (MLK: 222)*

c. *¿Qué va a ser de nosotros ahora que tu hija se está portando como una atolondrada? (MLK: 234)*

La pregunta (29a) se encuentra en el soliloquio de Kanebe. En realidad, el hablante manifiesta su inquietud. Se cuestiona y reflexiona sobre su porvenir. Del mismo modo que los enunciados (29b) y (29c), los hablantes expresan sus preocupaciones para el futuro. Son preguntas que no necesitan forzosamente una respuesta. Pero despiertan, interpelan a los oyentes sobre una situación precisa. La comprensión de dichas preguntas es contextual y situacional.

- Preguntas indirectas: su principal característica es que no llevan puntos interrogativos. Son enunciados declarativos de tipo afirmativo o negativo. Puesto que no obedecen a la conocida estructura de una pregunta, existen algunos predicados que rigen las preguntas indirectas: Ignacio Bosque¹⁰ los llama *verbos de entendimiento y lengua* y revela que conducen a los *actos de habla de entendimiento*. En una oración interrogativa indirecta, estos verbos aparecen en la proposición principal y la proposición subordinada representa la parte interrogativa de la oración introducida por un pronombre interrogativo o la conjunción «si». En esta categoría de verbos podemos citar: *preguntar, saber, predecir, probar, responder, decir, olvidar, determinar, informar, indicar, estar seguro etc.* También, cabe precisar que existen preguntas indirectas parciales (pronombres o adverbios interrogativos) y totales (si + oración). El primer caso va introducido por un interrogativo tal como *cuánto, cuándo, cómo, dónde, qué, quién, por qué*. El segundo caso va introducido por la conjunción *si*.

(30) a. *Lo pasa es que no entendimos cómo pudiste abandonar el ministerio para juntarte con esa...euh...con esa, euh... (MLK: 81).*

b. *Me pregunto sin parar si llegaremos algún día a solucionar este grave problema (MLK: 254).*

En estos ejemplos, los hablantes expresan su inquietud, incertidumbre, o su problematicidad¹¹ frente a una situación determinada. En el enunciado (30a), el locutor racista es la madre de Antonio, excura que regresa de su misión en África, casado con Kanebe, una negra. Para el hablante, es una locura; por eso expresa su estado de ánimo, su rechazo y su incompreensión frente a la decisión de su hijo de abandonar a Dios para casarse, sobre todo con una negra. En el enunciado (30b), el locutor, Kanebe, manifiesta su desánimo, inquietud, su angustia relativa a la situación de los niños de su orfanato y la llegada más numerosa de los niños cada día.

Como las preguntas, las amenazas forman también parte de los actos de habla directivos. Conviene presentar sus características para un buen análisis.

1.2.1.3. Amenazas

Amenazar es el acto de intimidar, infundir miedo y temor a una persona informándole de que un mal futuro para él o un miembro de su familia puede ocurrir si no obedece. Para Doddis y Flores (1997: 3), como el hablante no tiene autoridad sobre el oyente, hace referencia

¹⁰ En su artículo «Sobre la interrogación indirecta», página 15

¹¹ Según la terminología de Alcina y Blecua

a las consecuencias negativas que ocurrirían si el oyente no accediese a lo que se le ordena. Según la RAE (2014), una amenaza remite a «actos o palabras que se quiere hacer algún mal a alguien». Es un acto de habla ofensivo.

Según la concepción de Brenes (2009: 43), el acto de habla «amenazar» se define como el anuncio al receptor de nuestra voluntad de llevar a cabo o ejecutar en un tiempo futuro más o menos próximo un acto o acción que supone un daño hacia su persona. También, Brenes (2009: 45) afirma que «el acto de habla de la amenaza encierra en sí mismo una condición, esto es, el anuncio de una circunstancia cuya realización o ejecución puede dar lugar a la existencia de otra». Por ello, el mismo Brenes (2009) distingue dos tipos de actos de habla amenaza:

- la amenaza como coacción: aquí, ante la posibilidad de que el receptor realice una acción que le perjudica o que valora como negativa con respecto a sus intereses, el emisor utiliza el anuncio de ataques a la integridad física del interlocutor como medio de intimidación. Este tipo de amenaza puede ser afirmativa o negativa. Por consiguiente, se puede tener las estructuras siguientes: «Si tú A, yo, B» y la segunda «Si tú no A, yo no B». La estructura sintáctica de la amenaza como coacción tiene dos partes: la primera es la prótasis (cláusula introducida por si, también llamada antecedente o condicionante) y la segunda es la apódosis (cláusula principal o segundo segmento, también denominada consecuente o condicionado).

(31) *Si de veras es mi hija, si me quiere, debe obedecer (MLK: 47).*

Este ejemplo es una amenaza caracterizada como coacción. Coincide con la estructura «Si tú A, yo, B». Es una amenaza de la locutora, madre de Kanebe, para obligar a su hija a abandonar sus proyectos de estudiar y casarse con el marido elegido para ella.

- la amenaza como reacción: este acto de habla es una respuesta del emisor a la acción negativa de su interlocutor. El emisor expresa su decisión de causarle algún mal como consecuencia de su comportamiento.

(32) *Anda, llámala [la policía] si tiene cojones. A lo mejor llamo para denunciaros por estafa, proxenetismo y prostitución (MLK: 173).*

En este enunciado, el hablante es un cliente insatisfecho de la casa de cita. Su amenaza es una reacción a la amenaza de las chicas de llamar la policía. En efecto, el hablante sabe que llamar la policía para denunciar su agresión será más perjudicial a las chicas que a él.

A continuación, se presenta otra forma de acto directivo, clasificable también como una amenaza pero con una estructura diferente.

1.2.1.4. Advertencias

De modo general, es el hecho de prevenir, avisar o llamar la atención de alguien sobre algo. Para Brenes (2009: 43), en este tipo de acto de habla, «el emisor, ante la posibilidad de que el receptor realice una acción que le perjudica o que valora como negativa con respecto a sus intereses, utiliza el anuncio de ataques a la integridad física del alocutario como medio de intimidación». Además, Doddis y Flores (1997: 3) subrayan que las consecuencias negativas que tendría la no ejecución de la acción se expresan explícitamente o están implícitas en la situación y el oyente está obligado a obedecer. Se comprueba en los enunciados siguientes:

(33) a. *Nadie querrá casarse contigo si estudias (MLK: 38).*

b. *Si vas al colegio, acabarás soltera como ella (MLK: 28).*

c. *Podéis desheredarme si queréis pero no me separaré de mi esposa (MLK: 85).*

d. *Por más que intentéis imposibilitar la entrada de inmigrantes, por más que intentéis poner puertas al campo, seguirán llegando gentes no solo del sur, sino también del norte y del oeste (MLK: 163).*

En una sociedad patriarcal, donde la principal ocupación de las mujeres es hacer los trabajos domésticos y dar a luz, estudiar parece ser una condenación a quedar soltera. Por eso, el hablante de los enunciados (33a) y (33b), la madre de Kanebe advierte a su hija de los riesgos, o las consecuencias que ella corre al estudiar en tal sociedad: «*Nadie querrá casarse contigo*», «*acabarás soltera como ella*». En el enunciado (33c), el hablante Antonio, el hijo de una pareja racista española que quiere desheredar a su hijo por tener a una mujer negra. El hablante advierte a sus padres de que su acción no tendrá ningún impacto sobre su pareja: «*no me separaré de mi esposa*». En (33d), el hablante es un joven blanco que defiende a dos negras de la agresión de una anciana racista en el autobús. El hablante recuerda a los suyos todas medidas tomadas por las autoridades españolas para reducir la inmigración masiva en España y les advierte también de que dichas medidas serán infructuosas y como consecuencias: «*seguirán llegando gentes no solo del sur, sino también del norte y del oeste*».

De lo que precede, se observa que la estructura sintáctica del acto de habla de advertencia tiene dos partes. La primera parte coincide con la proposición principal que es la consecuencia del elemento que puede acarrear un perjuicio o amenazar los intereses del hablante o del interlocutor. Tiene un carácter prospectivo (cercano o lejano), por eso el verbo

que anuncia la consecuencia puede ser conjugado bien al presente de indicativo bien al futuro imperfecto como se puede comprobar en los enunciados (33a), (33b) y (33d), respectivamente *querrá, acabará, seguirán llegando*.

La segunda parte puede ser una proposición subordinada como en (33a), (33b) y (33d) (*Si estudias..., Si vas al colegio..., Por más que intentéis imposibilitar la entrada de inmigrantes...*); un factor que perjudica o amenaza los intereses del hablante o del interlocutor. Puede ser introducida por una conjunción condicional (*si...*), la locución conjuntiva *por más que*. Estas secuencias ponderan la dificultad de ejecutar o conseguir algo. En cambio, el enunciado (33c) es una oración coordinada adversativa. El hablante Antonio, a pesar de las amenazas de sus padres, advierte a sus padres de que no se separará con su esposa.

Desde el punto de vista sintáctico, se observa también que la estructura sintáctica de un acto de habla de advertencia no es fija: varía del orden no marcado al orden marcado. El enunciado (33a) se adecúa a la estructura de las oraciones con subordinadas, esto es, la primera secuencia es la proposición principal y la segunda es la proposición subordinada. A partir de las estructuras de estos ejemplos, se puede deducir que (33a) tiene un orden no marcado y los enunciados (33c) y (33d) tienen órdenes marcados, puesto que no respetan la estructura de las oraciones con subordinadas.

En relación con lo informativo, los hablantes de (33b), (33c) y (33d) empiezan el enunciado con la información conocida y terminan por la información nueva. Pueden intervenir aquí los conceptos de *tema* y *rema*. Para Porroche (1990: 144-145), «entendemos por tema la expresión que el hablante utiliza para presentar el asunto de su enunciación, esto es el sujeto temático, y por rema la expresión que contiene la información que el hablante desea comunicar». Por su parte, Hernández (1995: 208) lo sostiene y afirma:

Esquemáticamente, podemos definir el tema como conjunto de unidades lingüísticas que contiene un mensaje conocido o presupuesto, por lo que aporta una mínima información. En cambio, rema es aquel conjunto que aporta el contenido fundamental y nuevo del mensaje; lo que se añade como información sobre el tema.

En otras palabras, el rema constituye la información nueva de estos actos de habla de advertencia. Es la reacción o la consecuencia de dicho acto. Semánticamente y pragmáticamente, la dislocación a la derecha de las secuencias consecutivas de (33b), (33c) y (33d) sería una estrategia comunicativa utilizada por los hablantes para captar la atención de su interlocutor.

En la clasificación de los actos de habla directivos, existen también los no impositivos. Se presentan sus tipologías y características en el apartado siguiente.

1.2.2. Actos directivos no impositivos

En este caso, el hablante empuja al oyente a realizar una acción para su propio beneficio (el oyente es el beneficiario) y su grado de autoridad es menor. En este grupo se puede citar el consejo, la recomendación o la instrucción.

Para Haverkate (1994: 26-27), el carácter impositivo y no impositivo se puede diferenciar en los actos de habla a partir de tres criterios: 1) el uso de *por favor* es casi exclusivo de los actos impositivos, 2) en los actos no impositivos, el destinatario no está obligado a seguir el consejo del hablante. También, él puede comentar positiva o negativamente el consejo, 3) los actos impositivos excluyen las posibles valoraciones del destinatario, ya que se le impone la realización de una acción, como es el caso de consejos.

1.2.2.1. Consejos

La noción de «consejo» puede revestir cierta polisemia. Por lo mismo, el consejo puede ser una entidad; así se puede hablar de consejo de derechos humanos, consejo superior del Estado (Camerún), consejo de familia, consejo de administración, consejo comunal, consejo de Europa, *etc.* Puede ser una persona: el consejo jurídico, el consejo empresarial, consejo municipal, *etc.* En este trabajo, se analiza el concepto de «consejo» como un acto de habla, conjunto de palabras para influenciar, dirigir el comportamiento de alguien. Es un acto de habla mediante el que el hablante expresa su opinión para orientar la actuación de su interlocutor de una determinada manera.

El consejero debe tener algunas características: tener experiencia, ser una persona calificada o experta, estar bien informado en el área o el tema. Dicho perfil ya tiene una influencia sobre el interlocutor porque considera las palabras del emisor como palabras sagradas. Todo eso concede al hablante cierta autoridad enunciativa para controlar cognitiva y emocionalmente al interlocutor. Por consiguiente, el emisor es responsable de lo que haga la persona aconsejada si sigue sus consejos (consejos de un médico al hospital). El riesgo en este acto de habla es que el consejero puede convertirse en un manipulador y, por consiguiente, la dimensión perlocutiva del acto puede tener consecuencias peligrosas. Existen varias estrategias para dar consejos: un consejo puede ser un mandato, una instrucción, una recomendación, una obligación y una orden.

Por lo general, la obligación es un acto en el que una persona o un sujeto busca constreñir o imponer a otra o sujeto pasivo, al cumplimiento de una determinada acción. También, puede ser una exigencia moral regida por la voluntad libre. Se distinguen dos tipos de obligaciones:

- Obligaciones personales: se explicita el agente de acción propuesta. Las fórmulas para expresar la obligación personal entre otros son: *deber, tener que + infinitivo; ser necesario que, ser preciso que, ser menester que, hacer falta + subjuntivo*.

(34) *Los que vienen a invadirnos aquí **tienen que hacerse** invisibles y no faltarnos el respeto como lo está haciendo esta mujer (MLK: 163).*

- Obligaciones impersonales: el agente de la acción propuesta queda implícito. Algunas fórmulas para expresar la obligación impersonal son: *haber que + infinitivo, ser necesario, ser menester, hacer falta, ser preciso + infinitivo*.

(35) ***Hay que dejar** a la gente buscarse la vida como pueda siempre que no nos molesten (MLK: 163).*

También, se puede utilizar el verbo *recomendar, aconsejar, poder* al presente indicativo, el imperativo, la prohibición. A continuación, se analizan las sugerencias como otro tipo de acto de habla directivo pero con una estructura menos impositiva.

1.2.2.2. Sugerencias

Es un acto de habla en el que el hablante, tiene o no experiencia y utiliza la cortesía para dar su opinión al destinatario. Es un acto directivo aconsejador con un significado no impositivo. Para Doddis y Flores (1997: 3) en este tipo de acto de habla, se recomienda un curso de acción y se supone que al realizar o no la acción, es positivo para el oyente. En el acto de habla de sugerencia, es el destinatario quien decide la acción final. Puede aceptar o rechazar la idea del hablante y no habrá nadie a quién culpar o atribuir la responsabilidad sean cuales sean las consecuencias. El destinatario se hace responsable de su decisión y crece en independencia aun cuando el resultado sea desagradable. Para Unceta (2022: 2) son actos en los que es difícil determinar el beneficiario exacto de la acción, con lo cual, la estructura sintáctica de dichos actos puede ser:

- Deber, poder (al condicional) + infinitivo;
- Sugerir (al presente de indicativo) + infinitivo;
- Recomendar, sugerir que (al condicional) + imperfecto de subjuntivo;
- Si yo fuera tú + condicional simple;

- Lo mejor sería que + imperfecto de subjuntivo (recomendaciones o sugerencias directas);
- Sería mejor o sería necesario o sería importante + infinitivo;
- Sería mejor que o sería necesario que o sería importante que + imperfecto de subjuntivo (recomendaciones o sugerencias indirectas);
- Y si + presente de indicativo o Y si + imperfecto de subjuntivo (para evitar la responsabilidad del hablante).

Los enunciados que siguen son algunos casos de actos de habla de sugerencia destacados:

(36) a. *Lo mejor sería que hubiera un poco más justicia y solidaridad en este mundo (MLK: 230).*

b. *Puede ponerse mi pijama (MLK: 196).*

c. *Creo que lo único que debe hacer, que deberíamos hacer, es tratar de dar un sentido a nuestra existencia (MLK: 250).*

d. *¿Nos tratamos de tú? (MLK: 137).*

Al observar las estructuras sintácticas de estos actos de habla, se nota que una sugerencia puede ser formulada de varias formas: una frase declarativa (36a, 36b y 36c) o interrogativa (36d). Con los enunciados (36a) y (36c), se deduce que las sugerencias son una vertiente de acto de habla de consejo o recomendación. Semánticamente, el uso del condicional *deberíamos* en (36c) muestra la cortesía del hablante para con su interlocutor para dar su opinión. Además de todo eso, el ejemplo (36d) es una forma de petición disimulada.

Los ruegos o súplicas así como sus características y estructuras son otras marcas de actos directivos no impositivos que merecen una atención particular.

1.2.2.3. Ruegos o súplicas

Estos dos términos parecen ser sinónimos, etimológicamente, la palabra «ruego» viene del verbo «rogar» y este viene del latín *rogare* que significa pedir algo haciendo un gesto con la mano extendida. Es un pedido o una solicitud que el hablante dirige a alguien con el objetivo de obtener lo que quiere. Es un acto de habla desesperado e insistente. Suplicar implica un nivel de sumisión y humildad superior. Estos dos actos de habla se utilizan mucho en el ámbito religioso para rogar a Dios. Se utilizan también para rogar o suplicar a una persona por sus servicios, pedir algo (ayuda, un favor) o pedir disculpas por haber ofendido a alguien. La intensidad de imposición del hablante es casi nulo. Según la terminología de Upegui y Patiño

(2016: 107-108), son actos de habla requeridores donde el hablante está en una postura jerárquica o de poder inferior al oyente. Sin embargo, Haverkate (1994: 51) explica que el ruego se emplea en los siguientes tres contextos interactivos:

- el hablante tiene poder o autoridad sobre el oyente, pero se abstiene de manifestarlo;
- entre hablante u oyente no hay relación jerárquica;
- el oyente tiene poder o autoridad sobre el hablante.

Eso demuestra que el ruego o la súplica no están regulados por una relación jerárquica, sino por la situación de comunicación dada. Dichos actos de habla suelen tener estructuras como:

- rogar, suplicar, pedir algo a alguien (al presente de indicativo),
- por favor, querer al imperfecto de subjuntivo.

(37) a. *Papá, te ruego que no trates a mi esposa de esa manera (MLK: 80).*

b. *¡Por el amor de Dios, cariño, contesta! Dinos algo (MLK: 106).*

c. *Ndi, espera. No te enciendas así (...) Antes de crucificarme, escúchame al menos porque...porque me muero sin motivo (MLK: 235).*

d. *¿Podrías usted hacerme el favor de...de traérmelas aquí? (MLK: 243).*

Como los actos de habla de sugerencias, los ruegos o súplicas se formulan de diferentes maneras: enunciados declarativos, interrogativos e imperativos. Se observa también que los actos de habla de ruego o súplica van acompañados de apelativos cariñosos (*cariño, papá*) o fórmulas exhortativas (*por favor, por el amor de Dios*) en los ejemplos (37a) y (37b). En el enunciado (37c), el interlocutor tiene un poder sobre el hablante. Se trata de una pareja, los padres de Kanebe que vive en una sociedad patriarcal en la que las mujeres son responsables de la educación de las hijas. Desafortunadamente, Kanebe rechaza las tradiciones de su pueblo que esclavizan a las mujeres y finalmente abandona su hogar. El interlocutor acusa a la madre de haber complotado con su hija en este asunto. Por eso, expulsa al hablante para ir a la búsqueda de su hija, de ahí la súplica del hablante. En una situación de comunicación dada, mediante el tono, la entonación y los gestos, el interlocutor puede deducir que se trata de un ruego o una súplica. Es el caso del enunciado (37d).

Los actos de habla destacados presentan muchas particularidades. Despunta de este apartado que el uso, el impacto y el sentido de un acto de habla directivo depende de la relación entre los interlocutores. Un acto de habla directivo puede ser un enunciado declarativo,

interrogativo o imperativo. Sin embargo, es posible suavizar un acto directivo. Por eso, existen estrategias tales como el uso del condicional, expresiones exhortativas, fórmulas de cortesía, los gestos y la entonación suave de la voz del hablante. A continuación, se presentan algunas unidades lingüísticas con un semantismo directivo.

1.3. Unidades lingüísticas con valor directivo

En este subapartado, se presentan las diferentes unidades lingüísticas semánticamente directivas. En otras palabras, son estas unidades lingüísticas que confieren a un acto de habla su sentido directivo. Como subrayado en el capítulo I, la realización de un acto de habla pasa por el respeto de algunas reglas, como precisa Searle¹² (1972: 52):

Premièrement, parler une langue, c'est réaliser des actes de langage; des actes comme: poser des affirmations, donner des ordres, poser des questions, faire des promesses, et ainsi de suite [...]: deuxièmement, ces actes sont en général rendus possibles par l'évidence de certaines règles régissant l'emploi des éléments linguistiques, et c'est conformément à ces règles qu'ils se réalisent.

En otras palabras, hablar o realizar un acto de habla tiene dos elementos primordiales. El primero es hablar, emitir sonidos con una intención y el segundo es organizar los elementos lingüísticos utilizados mediante algunas reglas. En el mismo sentido, Gallardo (2017) precisa que los actos de habla directivos pueden realizarse mediante diversas configuraciones léxico-gramaticales. Por lo que se refiere a los actos directivos, se trata entre otros de verbos directivos, sustantivos directivos, adverbios directivos, adjetivos directivos e interjecciones directivas.

1.3.1. Verbos

Entre las diferentes unidades lingüísticas con valor directivo, se puede decir que los verbos representan la mayor parte de dichas unidades. El verbo está considerado como el núcleo de una oración. En el estudio de los actos de habla, el verbo aparece como una de las categorías gramaticales con sentido pleno. Como ejemplo de verbos con semantismo directivo, se puede referir a los enumerados por Vergara (2006: 151):

- Requeridores: requerir, pedir, insistir, implorar, solicitar, suplicar
- Interrogativos: interrogar, preguntar, inquirir,
- Conminatorios: ordenar, exigir,
- Admonitorios: advertir, avisar, prevenir, sugerir, aconsejar
- Prohibitivos: prohibir, restringir, vedar,

¹²Traducción francesa de *Acts of speech* de Searle (1969) por H. Pauchard, *Les actes de langage*, Herman, 1972.

- Permisivos: permitir, acceder, autorizar
- Invitativos: invitar, proponer, *etc.*

Estos verbos vienen acompañados de las funciones comunicativas que desempeñan en un intercambio. Generalmente, están conocidos como verbos performativos puesto que realizan la acción que emitan. En los actos de habla directivos, estos verbos pueden tener varias formas o modos (infinitivo, subjuntivo, imperativo) y también el gerundio. Como estudiado anteriormente, el mandato se presenta como el acto de habla más directivo y se expresa mediante varias formas verbales. Mendizábal (1995: 260) presenta algunas formas verbales para expresar mandatos:

- formas verbales como son las flexivas: con presente o futuro de indicativo (*Tú te vas ahora mismo / Vendrás porque lo digo yo*);
- Imperativo positivo y negativo (*ven/ no vengas*);
- Presente de subjuntivo con valor de imperativo: *Que te calles*;
- Formas verbales no flexivas:
 - a) Infinitivo (*¡A dormir!, ¡Has de hacerlo!, ¡Callar!*)
 - b) Gerundio (*¡Andando!*)
 - c) Participio, recurso menos frecuente para expresar el mandato (*Sentados todos*).

(38) No podemos parar. Si le queremos sacar algo de esta maldita tierra, tenemos que labrarla toda y en el momento adecuado. *Así que ¡a trabajar!*
(MLK: 24)

En este ejemplo, el hablante utiliza una construcción con el infinitivo «a trabajar» para dar una orden a su interlocutor. Pues, se puede decir que en contextos determinados, el infinitivo tiene un valor directivo. Como visto con los verbos, algunos sustantivos constituyen actos de habla directivos.

1.3.2. Sustantivos

Como dicho anteriormente, los actos de habla directivos son acciones lingüísticas que el hablante utiliza para empujar el receptor a realizar una acción concreta. También se puede influenciar o modificar el comportamiento o la actuación del oyente mediante estos actos de habla. El hablante puede emplear sustantivos para llegar a tales acciones lingüísticas. El sustantivo es una categoría gramatical variable y tiene varias tipologías. El sustantivo o nombre es la palabra que puede designar seres vivos, objetos o ideas. Este subapartado se focaliza sobre

los sustantivos que un hablante puede utilizar para empujar al oyente a realizar una acción. En esta categoría, se puede citar:

- Los vocativos (*Odile, Pedro, Sandra, Maxwell, etc.*): en una situación de comunicación, el hablante puede utilizar estos vocativos para llamar la atención de su interlocutor o modificar su comportamiento. Cabe señalar que el tono o la entonación empleada son muy determinantes.
- Los sustantivos: en el campo cinematográfico o teatral por ejemplo, se llaman sustantivos impresionistas (cámara, luces, acción); son medios universales y más frecuentes para empujar a los actores y los miembros del equipo técnico a actuar. Expresan mandatos. Sin embargo, se puede también utilizar los sustantivos para plantear o responder a las preguntas.

(39) a. *Ya no hay hombres. Y las mujeres, poquísimas.*

- *pero ¿por qué?*

- ***El sida*** (MLK: 232).

b. *¿Quién ha dicho que es?*

- ***Policía***. *Haga usted el favor de abrir el portal y la puerta de su piso* (MLK: 124).

c. ***¿Su nombre?***

- *Nico. Nico Montana* (MLK: 130).

d. ***¿Dirección?***

- *César Augusto cuarenta y cuatro, sexto A* (MLK: 130).

e. ***¿Nacionalidad?***

- *Española* (MLK: 130).

En los ejemplos (39a) y (39b), *El sida* y *policía* son sustantivos directivos utilizados para responder a las preguntas planteadas. Dichas respuestas llaman la atención del emisor, modifican su comportamiento y le empujan a actuar. En los ejemplos (39c), (39d) y (39e), *su nombre*, *dirección* y *nacionalidad* son sustantivos directivos utilizados por los policías para plantear preguntas durante su investigación. El destinatario está obligado a responder dichas preguntas.

1.3.3. Adverbios

Por lo general, se dice del adverbio que forma parte de las categorías de palabras invariables. Hernández Alonso (1996: 615) lo sostiene y afirma que «carece de morfemas

distintivos, es decir, tiene forma relativamente invariable de unidad mínima, que cubre principalmente la función de aditamento dentro del nexus». Este trabajo se limita a presentar los adverbios con semantismo o valor directivo, esto es, los que obligan un interlocutor a actuar. También, Hernández Alonso (1996: 616-617) afirma que en el funcionamiento actual de la lengua, el adverbio puede desempeñar una de las siguientes funciones: a) complementos de oración, b) moduladores de oración o de cláusula, c) cuantificadores de oración, complementos de sintagma verbal o de la cláusula-nexos, d) adyacentes de sintagma nominal, e) concatenadores y marcadores textuales.

Generalmente, se dice que el adverbio puede modificar o completar el significado del verbo, del adjetivo, de otro adverbio o de otra oración. En este trabajo, el tipo de adverbio relacionado con el acto de habla directivo es (b). Se llaman también «adverbios oracionales». Forman parte de los adverbios conocidos pero en una situación de comunicación equivalen a una oración. Se encuentran en el coloquio, diálogo, debate, conversación, respuesta a una pregunta, *etc.* Son una estrategia comunicativa que favorece la economía lingüística. Pueden expresar: la aserción: (*sí, ciertamente, evidentemente, realmente, verdaderamente, efectivamente, regularmente, lógicamente, exactamente, justamente, naturalmente*), la duda (*quizás, tal vez, ojalá*), el desacuerdo (*no, en absoluto*), la probabilidad (*probablemente*), la posibilidad (*posiblemente, seguramente*), el lugar (*aquí, allá, encima, delante, etc.*), el tiempo (*ahora, mañana, etc.*).

Este comportamiento puede apreciarse en los enunciados siguientes:

(40) a. - ¿Estaban casados?

-Sí

- **¿Legalmente?** (MLK: 217)

En este ejemplo, el hablante utiliza el adverbio *legalmente* para plantear una pregunta. Aquí, *Legalmente* constituye un acto de habla directivo de pregunta puesto que el hablante empuja a su interlocutor a dar una respuesta. A continuación, se analiza los adjetivos que funcionan como actos de habla directivos.

1.3.4. Adjetivos

Existen varios tipos de adjetivos. Gómez Torrego (2007: 51), criticando la definición tradicional del adjetivo como una palabra que expresa la cualidad, precisa en su gramática que los adjetivos no solo tienen el significado de «cualidad», sino también denotan «estados» y

«relaciones». Este trabajo se focaliza sobre los adjetivos con valor directivo. Estos adjetivos coinciden muy a menudo con las respuestas del receptor al hablante. Se pueden llamar también adjetivos oracionales dado que un solo adjetivo puede constituir un enunciado. En este caso, es el receptor quien ajusta el mundo a sus palabras. Algunos adjetivos con semantismo directivo:

- Los adjetivos situacionales, derecha, izquierda, bajo, alto, *etc.*
- Los adjetivos numerales: dos, tercero, *etc.*
- Los adjetivos calificativos: guapa, contento, enfermo, severo, *etc.*

Es importante subrayar que existen algunos adjetivos con valor deóntico. Aparecen en enunciados deónticos, es decir, enunciados mediante los que se obliga o impone al receptor a adoptar cierta conducta frente a una situación. En este elenco se involucran adjetivos como: *necesario, importante, conveniente, interesante, imprescindible, indispensable, obligatorio, etc.* Desde un punto de vista de su estructuración, funcionan en estructuras tales como:

- Verbo cópula+ adjetivo + oración (puede ser introducida por el infinitivo o el subjuntivo)
- Lo +adjetivo+ ser que (subjuntivo)

Aquí se presentan algunos casos:

(41) a. ¡**Perfecto**! (MLK: 217)

b. ¡**Tranquila**, mujer! (MLK: 204)

En el ejemplo (41a), **perfecto** es un acto de respuesta del receptor al hablante. Es un adjetivo oracional; constituye un enunciado. **Tranquila** en (41b) es una interpelación donde el hablante pide a su interlocutor adoptar cierta conducta frente a una situación precisa. A continuación, se presentan la interjección como una categoría lingüística con valor directivo.

1.3.5. Interjecciones

Consideradas como marcadores discursivos, las interjecciones son expresiones que comunican sentimientos e impresiones. Ponen de manifiesto diversas reacciones afectivas o inducen a la acción. Codifican comportamientos sociales, como saludos, agradecimientos, felicitaciones o despedidas. Para Ameka (1992: 106), una interjección «express a speaker's mental state, action or attitude or reaction to a situation». Es lo que explica la dimensión actitudinal, comportamental, intencional, permeable, situacional. En un acto comunicativo, las interjecciones evitan ambigüedades y facilitan la comunicación. Para algunos autores como Cueto y López (2003), la interjección debería ser estudiada desde el enfoque pragmático. La

interjección lleva una fuerza ilocucionaria puesto que codifica la intención del locutor. Forma parte de los actos de habla expresivos y directivos por su carácter performativo. Las interjecciones tienen la particularidad que pueden expresarse mediante el uso de otras categorías gramaticales como sustantivos, verbos, adjetivos o adverbios. Es más, van más allá de la lengua; se sitúan en la frontera del lenguaje verbal y no verbal, por eso se suele decir que son universales. Desde el punto de vista pragmático, Cueto y López (2003: 83) distinguen cuatro tipos de interjecciones:

- El primero agrupa elementos interjectivos deducibles mediante el contexto de enunciación, que dan cuenta de cualquier contenido actitudinal del enunciado (*¡Ay!*).
- El segundo encierra unidades interjectivas cuyo significado es un poco más estable, es decir, su uso está más convencionalizado que las anteriores (*¡Bah!*).
- El tercero coincide con las interjecciones lexicalizadas, esto es, conservan un rasgo léxico, ya que provienen de otras categorías (*¡Ojo!*).
- El cuarto grupo atañe a los elementos interjectivos que permanecen en un lugar marginal de la categoría: oscilan entre un uso procedimental y conceptual (*¡Mira!*).

Los dos últimos grupos coinciden con los actos de habla directivos porque llaman la atención del interlocutor u oyente. En el mismo sentido, Ameka (1992) distingue entre interjecciones expresivas, conativas y fáticas. Las interjecciones expresivas son aquellas que sirven para manifestar el estado mental de los hablantes. Por su parte, las interjecciones conativas reclaman la atención del oyente y, por último, las interjecciones fáticas se usan para establecer y mantener el contacto en la cadena comunicativa. A partir de todo eso, se nota que las interjecciones que coinciden con los actos de habla directivos son las interjecciones conativas.

Es importante subrayar aquí que sintácticamente, las interjecciones son independientes e invariables.

(42) *¡Dios mío! Matene, tienes que hacer algo para impedir esto (MLK: 46).*

Este enunciado empieza por una interjección. Dicha interjección coincide con el acto de habla directivo, en la medida en que interpela o llama la atención del oyente. Según la clasificación de Cueto y López (2003) y Ameka (1992), *¡Dios mío!* es una interjección lexicalizada, proviene de otra categoría gramatical, particularmente de la clase sustantiva y forma parte de las interjecciones conativas. A continuación, se analiza el aspecto estructural de los actos de habla directivos.

1.4. Datos sintácticos en un acto de habla directivo

Los datos sintácticos en un acto de habla directivo varían en función de las tipologías de actos de habla destacados (mandatos, preguntas, consejos, amenazas, advertencias, *etc.*).

1.4.1. Estructura sintáctica

Resulta difícil definir una estructura sintáctica fija para los actos de habla directivos. Estos actos de habla son dialogales, conversacionales. Por consiguiente, las intervenciones de los interlocutores no son convencionales, ni definidas de antemano. Dichas intervenciones son espontáneas y dependen de la relación entre el hablante y el destinatario, del contexto, del tema, del tiempo, de la clase social, *etc.*. Además, es importante recordar que existen microactos de habla directivos y macroactos de habla directivos. A este propósito, Vera (2012: 867) afirma que los actos de habla son unidades que forman parte de la estructura sintáctica de los textos o discursos (macroactos). Dicho eso, la estructura sintáctica varía en función del tipo de acto de habla: puede variar de una sola palabra a una carta o un libro, *etc.* Se puede presentar algunas estructuras sintácticas como:

- Para los actos de habla de consejos, caso de las obligaciones personales (*deber, tener que + infinitivo; ser necesario que, ser preciso que, ser menester que, hacer falta + subjuntivo*) e impersonales (*haber que + infinitivo, ser necesario, ser menester, hacer falta, ser preciso + infinitivo*).
- Para los actos de habla de amenaza: «Si tú A, yo, B» y la segunda «Si tú no A, yo no B». Aquí se trata de la amenaza como coacción y tiene dos partes: la primera es la prótasis (cláusula introducida por *si*, también llamada antecedente o condicionante) y la segunda es la apódosis (cláusula principal o segundo segmento, también denominada consecuente o condicionado).
- Para los actos de habla de preguntas, directas e indirectas: las directas regularmente, empiezan por pronombres interrogativos (*qué, cómo, por qué, etc.*) y las indirectas van introducidas por un interrogativo tal como *cuánto, cuándo, cómo, dónde, qué, quién, por qué* o la conjunción *si*.
- Para los actos de habla de mandatos, existen varias estructuras como la orden, la prohibición. El primer caso utiliza el imperativo y el segundo se expresa mediante *No + presente de subjuntivo*.

El imperativo puede ser considerado como el tiempo verbal por excelencia de los actos de habla directivos. Al hablar de dicho tiempo verbal y de su estructura sintáctica, Ruipérez (1967: 93-95) subraya que está condicionado por la presencia simultánea de cuatro características: modalidad oracional exhortativa, sujeto gramatical de segunda persona, perspectiva de presente, atributo oracional positivo (orden positiva).

(43) a. ¡**Coged** vuestros pasaportes! (MLK: 11)

b. **Escúchame** muy bien (MLK: 28)

c. ¡**Agárrense!** –le instó Kanebe- **luchen. Piensen** en una meta (MLK: 20).

A pesar de que no aparecen en estos enunciados fórmulas de cortesía como «por favor», la modalidad oracional exhortativa es implícita en la actitud del hablante. Se destaca claramente el sujeto gramatical de segunda persona respectivamente *vosotros* en (43a), *tú* en (43b), *ustedes* en (43c). Se puede decir que la perspectiva del presente aquí corresponde al contexto o tiempo de enunciación. El atributo oracional es una función desempeñada por los adverbios y otras fórmulas que el hablante utiliza para expresar su opinión acerca del enunciado que emite. En estos ejemplos, no aparecen todas las diferentes características del imperativo presentadas por Ruipérez (1967).

En realidad, resulta difícil destacar una estructura sintáctica para las diferentes tipologías de actos de habla directivos ya que una misma estructura puede ser a la vez un acto de mandato, consejo y sugerencia. Después de haber presentado algunas estructuras sintácticas de los actos de habla directivos, a continuación, se analiza la dimensión semántica de dichos actos de habla.

1.4.2. Dimensión semántica

Entre los diferentes componentes de un acto de habla (acto locutivo, acto ilocutivo, acto perlocutivo), la dimensión semántica se destaca desde del primer componente. En efecto, todas las tipologías de actos de habla tienen dichos componentes. Como subrayado en el capítulo 1, los autores tales como Austin (1962: 95), Herrero Cecilia (2006: 52), Hernández y Menjivar (2016: 13) afirman que el acto locutivo tiene tres dimensiones: la dimensión fónica (el acto de emitir ciertos sonidos), la dimensión fática (el acto de emitir palabras en una secuencia gramatical estructurada) y la dimensión rética (el acto de emitir las secuencias gramaticales con un sentido determinado). Se observa que en la tercera dimensión del acto locutivo, ya aparece

la dimensión semántica. Es una dimensión imprescindible en la concepción de todo acto de habla, incluso directivo. En otras palabras, cada vez que se inicia un acto de habla, el hablante debe asegurarse de que emite palabras o enunciados con sentido, esto es, interpretables por el oyente.

El significado de un enunciado directivo no siempre se limita a lo que el locutor ha dicho. El contexto, la comunicación transcultural, el sexo, la edad, *etc.* constituyen los factores que modifican a menudo el sentido de las palabras del emisor. A veces, se observan varios malentendidos y malas interpretaciones debidos a las diferencias lingüística y cultural entre el hablante y su receptor. De igual modo, al hablar, los diferentes interlocutores deben tener en cuenta las posibles lexicalizaciones¹³ empleadas por unos y otros.

1.5. Comportamientos y gestos directivos

La comunicación no verbal, y sobre todo paraverbal constiuye un factor indispensable en los actos de habla directivos. En efecto, son actos de habla a los que el sujeto comunicante suele asociar otros lenguajes para una mayor expresividad de su mensaje. A este propósito, Hernández Alonso (1996: 19) sostiene que la comunicación oral se realiza, pues, generalmente, a través de un conjunto de «lenguajes» o sistemas sígnicos codificados, que se combinan para transmitir con la mayor riqueza expresiva y comunicativa el mensaje deseado. Cada uno de esos «lenguajes» consta de unos códigos o sistemas de signos.

Es lo que Kerbrat-Orecchioni citado por Herrero Cecilia (2006: 59) denomina como *relacionemas*. Son unidades que intervienen en la construcción de las relaciones interpersonales. Pueden ser no verbales: paraverbales o extraverbales (la proxémica, la distancia situacional, el tipo de gestos intercambiados, la postura adoptada, la función de la mirada, el tono, el ritmo de las palabras) o verbales (los deícticos personales, el tipo de tema tratado, el registro de lengua empleado). En el mismo sentido, Rocío (2003: 188) destaca otros factores comunicativos como los gestos, los movimientos, las posturas, la expresión del rostro, la mirada, los sonidos que acompañan a las palabras, las sensaciones táctiles y olfativas. Entre estos relacionemas, el presente subapartado trata de los relacionemas no verbales precisamente las miradas, los gestos y los rasgos prosódicos como la entonación.

¹³ La expresión «tengo sed» en Camerún por ejemplo, tiene dos sentidos. El primero alude a la necesidad natural del hablante de beber un vaso de agua. El segundo sentido es más bien contextualizado al semantismo camerunés. En efecto, al decir «tengo sed», un Camerunés no espera forzosamente un vaso de agua de su oyente. Espera una cerveza, un vino o un zumo, esto es, otra bebida diferente del agua.

1.5.1. Miradas

Por lo general, se puede definir la mirada como el hecho de mirar, observar, dirigir los ojos hacia algo o una persona. En una situación de comunicación, la mirada puede ser una herramienta de suma importancia. Para Ucha (2012), la mirada implica la observación, a partir del uso de nuestra vista, de algo o de alguien. A pesar de ser no verbal, la mirada es un modo de expresión; expresa emociones, sentimientos, estado y otros muchos. Se distinguen varios tipos de mirada: mirada seductora, mirada indiscreta, mirada dominante, mirada invasiva, mirada influente, mirada de poder, mirada íntima, *etc.* Dependiendo del contexto, la mirada puede marcar el miedo, el amor, la ira, la seguridad, la confianza o desconfianza, la alegría, la tristeza, la duda, la traición, *etc.*

Por lo que se refiere a la mirada como comportamiento directivo, Roció (2003: 189), afirma que «fácilmente, podemos alterar nuestra conducta ante una mirada (...)». Lo mismo recalca Pons (2015: 46), «la mirada es poderosa, en algunas situaciones una mirada es suficiente para evitar un conflicto. En nuestro entorno más próximo, la mirada dirige la conversación, y cuando hablamos con alguien le miramos». En efecto, mediante sus ojos, el locutor puede empujar al destinatario a actuar diferentemente, a modificar su actitud o dejar de hacer algo. La mirada desempeña un papel muy destacado en *MLK*. Se destaca en esta obra varias escenas en las cuales los personajes utilizan la mirada para dominar o influenciar a otros. La particularidad con la mirada es que depende de la proxemia de los interlocutores; deben mantener un contacto visual para que haya cierta conexión y comunicabilidad.

(44) a) *Además, ya no hay tierras prosiguió su madre con tristeza, **la mirada perdida** (MLK: 26).*

b) *La mujer volvió hacia su hija **una mirada nublada** (MLK: 37).*

c) *¡No me hagas perder la paciencia! –rugió la mujer con **una mirada dura** (MLK: 24).*

En estos ejemplos, aparecen varios tipos de miradas *perdida*, *nublada*, *dura*. En función de la relación entre los diferentes personajes y del contexto, la mirada varía. Sin embargo, el tipo de mirada que predomina en esta obra es la mirada dura y amenazante cuya finalidad es dominar e influenciar al destinatario. A continuación, se analiza otro factor directivo en un acto comunicativo.

1.5.2. Gestos

Es difícil iniciar y terminar un acto comunicativo sin introducir gestos en algún momento. Como precisado anteriormente, el uso del gesto es sistemático e incluso una estrategia comunicativa que permite dar más expresividad y fuerza al mensaje transmitido. Por eso, se puede decir que el gesto es factor esencial en la comunicación y, sobre todo, en la comunicación no verbal. El gesto puede ser definido como un movimiento que alguien hace para comunicar algo. Es una expresión, un lenguaje corporal. En opinión de García y otros (2013: 19), «un gesto podría definirse como el resultado inmediato y espontáneo de las articulaciones de nuestro cuerpo, principalmente aquellos movimientos realizados con la cabeza, los brazos y las manos». En el ámbito pedagógico, Alarcón y otros (2020: 143) subrayan que el gesto tiene un rol en la comunicación y en el aprendizaje; es una estrategia pedagógica.

Como muchos, McNeill (1985), citado por Alarcón y otros (2020: 150), sostiene que el gesto tiene funciones pragmáticas y semánticas paralelas al habla. En otras palabras, los gestos conllevan un valor informacional, añaden informaciones complementarias, participan en la codificación, decodificación e interpretación del mensaje contenido en un acto comunicativo. En casos determinados, se puede decir que el gesto tiene un sentido casi universal, interpretable y comprensible por todos los sujetos implicados y tiene en cuenta el aspecto cultural.

El gesto tiene un valor directivo. Alarcón y otros (2020: 155), lo sostienen cuando afirman que el gesto orienta y da forma al pensamiento; el gesto lleva información y conocimiento. Algunos ejemplos de gestos con valor directivo destacados en *MLK*:

(45) a. *Dos barbudos sentados en el coche de policía debajo de un árbol le hicieron una señal para que se fuera a verlos con la documentación de su coche (MLK: 14).*

b. *Tú eres madre, Matene, y, como tal tienes algo que decir sobre el futuro de tu hija porque de eso se trata. ¡Del futuro de tu hija! – Dijo levantando el índice derecho (MLK: 47).*

c. *Kanebe estaba mirando sus manos ensangrentadas, giró la cabeza hacia su madre y preguntó, la frente fruncida (...) (MLK: 25).*

d. *Se volvió a levantar. Los puños cerrados, y los labios temblandos (MLK: 38).*

En los ejemplos (45b), (45c) y (45d), se observa que los hablantes utilizan generalmente una parte de su cuerpo como *el índice derecho, la frente, los puños o los labios* para dar más fuerza o expresividad a lo que dicen. En (45a), al buscar el sentido de ***le hicieron una señal*** se deduce que, en Camerún, los policías utilizan varios códigos (los gestos de la mano, el silbato, la lámpara de bolsillo, *etc.*) para interpelar los vehículos. Otro factor no verbal que se debe tener en cuenta en el análisis de los actos de habla directivos es la entonación.

1.5.3. Entonación

Entre los diferentes rasgos suprasegmentales que entran en el estudio de un acto de habla directivo, se destaca la entonación. En este subapartado, se trata de definir lo que es la entonación y caracterizar la entonación de un acto de habla directivo. Para Alarcos (1994), los rasgos físicos manifestados en la entonación son comunes a los del acento; en ambos intervienen el tono, la intensidad y la cantidad de los sonidos, pero difieren en cuanto a su papel funcional. Cabe señalar que la entonación puede ser pues vector de matices comunicativos; además indica la modalidad comunicativa que adopta el enunciado en su actividad (aserción, pregunta o exclamación).

La entonación tiene tres funciones fundamentales: la función integradora (transforma automáticamente cada palabra o sucesión de palabras en un enunciado cuando se pronuncia de cierta forma), la función distintiva (reside en los movimientos ascendente y descendente al final de un enunciado, los tonemas) y la función demarcativa (pausas). El comportamiento entonativo del hablante tiene una incidencia sobre el mensaje transmitido. Otros factores como la velocidad, el tono, el timbre vocal impactan la entonación. Se tratan de factores primarios que individualizan al locutor.

Por consiguiente, se destaca que la entonación puede expresar algún tipo de matiz expresivo referente al mensaje o a la propia persona; revela la intención comunicativa del hablante (pregunta, sorpresa, *etc.*).

Entre las tres dimensiones de un acto de habla, la entonación interviene a nivel del acto ilocucionario, es decir, la segunda dimensión. En efecto, la emisión de las palabras se acompaña de una fuerza que precisa la intención comunicativa del hablante. A este propósito, Searle (1994: 39) afirma:

El indicador de fuerza ilocucionaria muestra cómo ha de tomarse la proposición o, dicho de otra manera, qué fuerza ilocucionaria ha de tener la emisión; esto es, qué acto ilocucionario está realizando el hablante al emitir la oración. En castellano, los dispositivos indicadores de fuerza ilocucionaria incluyen al menos: el orden de las

palabras, el énfasis, la curva de entonación, la puntuación, el modo del verbo y los denominados verbos realizativos.

Como revela el autor, la curva de entonación forma parte de los indicadores de la fuerza ilocucionaria; es la curva melódica que se forma al pronunciar un enunciado. La entonación predominante en *MLK* es la con el tonema ascendente.

(46) a) *¿Estás feliz con papá?* (*MLK*: 38)
ascendente)



(Tonema

b) *¿Por qué no me dices claramente, cabrón, y mirándome a los ojos, que has preferido elegir los bienes materiales y dejar a la persona que decías que era el amor de tu vida?* (*MLK*: 90)
ascendente)



(Tonema

Cabe subrayar que lo que justifica el tonema ascendente en estos ejemplos es una situación de comunicación llena de tensiones entre los diferentes interlocutores.

1.5.4. Contenido proposicional

De manera general, el contenido proposicional, junto con la condición preparatoria, la sinceridad del acto y las condiciones esenciales, forman parte de las cuatro condiciones definidas por Searle (1896) para que se realice un acto de habla. Escandell (2008: 70) define las condiciones del contenido proposicional como las características significativas de la proposición empleada para llevar a cabo el acto de habla. El contenido proposicional remite a la concordancia exacta entre lo dicho y el acto realizado. En breve, se trata de la comprensión y de la interpretación exacta de lo dicho sin ambigüedades.

Resulta de todo lo que precede que los comportamientos y los gestos directivos pueden ser universales (gestos y postura de un policía que regula el tráfico) o no. Para los no universales, Rocío (2003: 189), afirma que su comprensión y su interpretación están condicionadas por la cultura, el contexto, el espacio y otros factores ambientales, sociales y situacionales de los implicados en dicho proceso. Son puentes comunicativos beneficiosos para los interlocutores y que sirven para completar el sentido del mensaje.

De lo que precede, se puede decir que los actos de habla directivos varían en función de los interlocutores, la edad, la clase social, el contexto y la situación de comunicación. El objetivo de estos actos de habla es empujar u obligar enérgicamente o no a una persona a actuar

(mandato, pregunta, amenaza) o a modificar su comportamiento (advertencia, consejos). Por eso, resulta que hay actos de habla directivos impositivos y actos de habla no impositivos. Por lo que se refiere a las unidades lingüísticas con valor directivo, se deduce que casi todas las clases gramaticales pueden ser utilizadas para formular un acto de habla directivo. Entre estas unidades, los verbos realizativos o performativos son las unidades con mayor valor o semantismo directivo. El estudio de la estructura sintáctica de estos actos de habla revela que no hay una estructura sintáctica fija. En función de la tipología de acto de habla directivo (consejo, pregunta, amenaza, advertencia, *etc.*), varía la estructura sintáctica. Dicha inestabilidad esta debida a que son actos de habla conversacionales y por consiguiente espontáneos. Uno de los rasgos llamativos en el estudio de los actos de habla directivos es el aspecto no verbal con los comportamientos y gestos directivos. En efecto, resulta de este análisis que en la emisión de un acto de habla directivo, hay ciertos comportamientos y gestos como la mirada, los gestos, la entonación, el volumen de la voz, que dan más expresividad al mensaje del hablante y facilitan la interpretación del destinatario. A continuación, se estudia la segunda tipología de actos de habla de este trabajo.

2. ACTOS VOLITIVOS

En una situación de comunicación, los participantes pueden expresar sus sentimientos, emociones, gustos, actuar o no actuar sin ninguna presión u obligación exterior: se tratan de los actos de habla volitivos. Los autores tales como Salvá (1840), Bello (1886), Heras Sedano (2006) y Gil de la Puerta (2017) han investigado sobre dicho tema y se han focalizado sobre la perspectiva sintáctico-semántica de los verbos volitivos. En este apartado, se trata de presentar los rasgos peculiares de un acto de habla volitivo desde una perspectiva pragmática. A pesar de que sea un aspecto poco explorado, es importante definir lo que se entiende por acto de habla volitivo, destacar su terminología afín, presentar sus tipologías, las diferentes unidades lingüísticas con valor volitivo, los comportamientos y gestos volitivos.

2.1. Concepto

Según la RAE (2014), la palabra *volitivo* proviene del verbo latín *volare* y su traducción está directamente relacionada con el verbo «querer». *Volitivo* es aquello relacionado con los actos y fenómenos de la voluntad. Un acto de habla volitivo es un acto en el que el hablante se compromete a realizar algo por su voluntad. Es una acción voluntaria, una actuación consciente dirigida hacia un fin determinado que se realiza sin obstáculos, sin dificultades y sin ninguna

presión exterior ejercida sobre el sujeto comunicante. El acto volitivo es el resultado de la reflexión consciente que expresan los valores morales del locutor y que se focaliza sobre el logro de determinado objetivo.

Existen algunos factores que empujan al hablante a realizar un acto volitivo. Entre otros, se puede citar la determinación, la libertad, la voluntad, la motivación, *etc.* De modo general, la voluntad es la capacidad del ser humano de decidir y controlar su propia conducta para realizar lo que se le presenta como bien o mal. En la lingüística, es la distinción de si el sujeto o agente de una oración realiza una acción de forma intencionada o no. Por consiguiente, se puede decir un acto de habla volitivo es un acto de habla iniciado y controlado libremente por la voluntad del sujeto comunicante.

Este proceso de la volición deliberada está empujada por factores como la voluntad, la deliberación, la motivación, la sensibilidad, *etc.* Para algunos investigadores, la realización de un acto de habla pasa por varias fases: toma de conciencia de una necesidad o fin; planificación de las acciones que permiten el alcance de este; puesta en práctica de lo planificado; enfrentamiento con obstáculos y dificultades que pueden encontrarse en el curso de la acción.

En estas fases, se destaca la dimensión cognitiva de la pragmática con los actos de habla volitivos. Es una dimensión de la pragmática evocada por Sperber y Wilson en su teoría de la relevancia o de pertinencia. Para Herrero Cecilia (2006: 66), los teóricos «orientan la pragmática hacia el campo de los procesos cognitivos que ponen en marcha los individuos no sólo en la vida ordinaria sino también en la elaboración del pensamiento científico y en otras actividades». En la dimensión cognitiva de la pragmática, el lenguaje es una facultad regida por nuestra mente. Mediante dicha dimensión, los participantes sociales en un acto de habla desarrollan, analizan e interpretan los enunciados.

El acto de habla volitivo es pues una elaboración cognitiva del sujeto comunicante que toma una decisión interna y la expresa. Es importante precisar que la implementación de la decisión de realizar un acto volitivo puede ser condicionada por la superación de dificultades objetivas o subjetivas. Uno puede por ejemplo: *viajar, ir a la playa, comprar un pantalón, visitar a sus familiares*, y muchos otros, como viene señalado en los ejemplos siguientes:

(47) a. *Quiero estudiar (MLK: 54).*

b. *Quiero irme, pero no sé dónde (MLK: 135).*

Pragmáticamente, se nota en el enunciado (47a) que la emisora Kanebe expresa un deseo, una voluntad de ir al colegio y estudiar. Sin embargo, para realizar este deseo, Kanebe

debe chocarse con las realidades culturales de su pueblo. En efecto, en este pueblo, solo los hijos varones van a la escuela. Las chicas ayudan a sus madres en los quehaceres del hogar, los campos o se casan con un marido elegido por sus padres. El enfrentamiento con dicha dificultad cultural no ha permitido la realización del deseo de Kanebe. Resulta de eso que es posible desear algo y no poder realizarlo por varias razones objetivas, subjetivas que pueden ser barreras culturales, sociales, históricas y económicas. En el ejemplo (47b), Kanebe, repudiada por su marido, se encuentra en la calle en un país desconocido. Este enunciado es un acto de habla de respuesta al camarero que quiere cerrar la cafetería donde Kanebe se refugió. El locutor expresa su voluntad de irse y al mismo tiempo no tiene donde pasar la noche. Puede ser una solicitud de ayuda del hablante dirigido a su interlocutor, el camarero.

Además, es importante señalar que los actos de habla volitivos presentan algunos beneficios como: no hay lucha de motivos, no hay contradicciones internas (en el hablante), el sujeto o agente del acto volitivo no lucha consigo mismo. Sin embargo, en función de la intención comunicativa del hablante, los actos volitivos pueden ser positivos o negativos. Los actos volitivos negativos expresan que no se desea hacer algo. Expresan una intención negativa. Se puede demostrar en los enunciados siguientes:

(48) a. *No quiero casarme, al menos como queréis que lo hago. (...) suplicó la jovencita (MLK: 45).*

b. *Yo no la quiero casar. Su padre es el que ha tomado aquella decisión – corrigió la interpelada (MLK: 45).*

c. *Para serte sincera, no. No me gusta (MLK: 53).*

En estos tres enunciados, se trata de los actos de habla volitivos negativos. Con el uso de las expresiones como *no quiero* en (48a), *no...quiero* en (48b) y *no me gusta* en (48c), los hablantes manifiestan el deseo de no hacer algo en contra de su voluntad. En el primer enunciado, la locutora Kanebe expresa su rechazo frente a su casamiento forzado y precoz con un viejo iniciado por sus padres. En el enunciado (48b), en una confrontación en relación con este casamiento, la madre de Kanebe confiesa su voluntad de no ver a su hija casada así, pero debe respetar la decisión de su marido. Después de haber presentado las especificidades de un acto volitivo, es necesario presentar los demás términos con un semantismo similar.

2.2. Terminología afín

Entre los conceptos afines al concepto de «acto volitivo», se destacan tres otros: «el acto deliberativo», «el acto voluntario» y «el acto instintivo». Son conceptos que tienen una relación estrecha con el proceso cognitivo del ser humano. En efecto, se configuran desde el interior antes de ser expresado al exterior.

El acto deliberativo es aquello que está bajo el poder del hombre y que es realizable por él. La acción realizada en dicho acto depende del sujeto comunicante. Es un concepto más utilizado en el ámbito jurídico.

El acto voluntario es el ejecutado con discernimiento, intención y libertad, que se manifiesta en un hecho exterior. En la voluntad, intervienen el apetito y la volición. Se puede decir que el acto voluntario es deliberativo (se tiene conocimiento de lo que se está por hacer) y el hablante no tiene ninguna presión exterior. En otras palabras, existe una motivación que se genera en el pensamiento y que se somete a una deliberación. Con esa motivación, el sujeto analiza las posibilidades y concreta el acto. Todos estos procesos implican generalmente situaciones de elección donde el hablante tiene que decidir acerca de la dirección de su propio comportamiento.

Estos términos sinónimos son motivados por cualidades volitivas tales como: la independencia, la decisión, la perseverancia y el autodomínio. Se habla de independencia cuando el sujeto puede determinar su actuación a partir de sus motivaciones y conocimientos personales, es capaz de regular su conducta por sí mismo, tomando en consideración las circunstancias en que tiene que actuar y las influencias externas que inciden sobre él, pero sin dejarse llevar por ellas. Un locutor decisivo puede ser alguien que se muestra seguro de sí y de lo que hace; tiene iniciativa y no padece de dudas o vacilaciones injustificadas o innecesarias; toma sus decisiones y se propone cumplirlas con firmeza. La perseverancia significa que el sujeto comunicante mantiene con la misma intensidad su actuación, que no se deja desanimar fácilmente por los obstáculos externos e internos; resiste a las dificultades, las frustraciones y las privaciones. El autodomínio es el control que el hablante posee sobre sí. De todo lo que precede resulta que el acto de habla volitivo implica varios factores para que se realice. Sin embargo, es importante presentar sus diferentes tipologías.

2.3. Taxonomía

Los actos de habla volitivos presentan muchas tipologías. Se destacan entre otros: el deseo, los saludos, el agradecimiento, la invitación y la promesa. A continuación, se presentan las características y rasgos específicos de cada tipología.

2.3.1. Deseo

Se puede decir que el deseo es una fuerte inclinación de la voluntad hacia el conocimiento y disfrute de algo. Para Tomasini Bassols (2015: 34), responder a la pregunta «¿Qué son los deseos?» conduce inevitablemente al investigador en el ámbito de la filosofía. Sin embargo, dicho autor define el deseo como «una especie de hambre anímica, una aspiración un anhelo, por la obtención de algo que, de no obtenerse, nos deja insatisfechos o inclusive tristes de un modo peculiar». Al hablar de su tipología, se pueden clasificar en tres grupos según Epicuro citado por Gianluca Francia (2022): los deseos naturales y necesarios o necesidades primarias (dormir cuando ya es la hora, comer cuando se tiene hambre, *etc.*), los deseos naturales pero no necesarios, pueden ser eliminados (gusto por una comida refinada) y los deseos ni naturales ni necesarios inducidos por las convenciones sociales (el lujo, la riqueza el amor, *etc.*). Por su parte, Sánchez (2009: 77) indica en su trabajo que existen dos tipos de deseos: el deseo nacido del exterior y el deseo nacido del interior. En breve, se puede decir que los deseos naturales son los nacidos del interior, esto es, que dependen del hablante y los deseos no naturales son los nacidos del exterior que no dependen del hablante. Se puede ilustrar en los enunciados siguientes:

(49) a. *A mí me hubiera gustado hacer otra cosa (MLK: 150).*

b. *Me hubiera gustado trabajar en una residencia y cuidar de esos ancianos que lo han dado todo a esta sociedad (MLK: 150).*

El hablante es Blanca, una inmigrante clandestina. Trabaja como prostituta en una casa de cita y expresa su deseo de cambiar de profesión. Con los riesgos tales como agresiones, torturas y enfermedades de la prostitución, Blanca desea trabajar en una casa de ancianos. El uso del pluscuamperfecto de subjuntivo en estos enunciados demuestra que el cumplimiento de este deseo no depende de ella. La obtención de esta nueva profesión que desea no depende de ella y no puede elegir ella misma lo que quiere hacer en este país acogedor. En función de las circunstancias, resulta que es un deseo no natural pero necesario para que el hablante mejore sus condiciones de vida.

Desde una perspectiva lingüística, Tomasini Bassols (2015) analiza las reglas de uso del verbo *desear*. En la vida cotidiana, los fenómenos de desear son recurrentes, pero no están solo en conexión con el uso del verbo *desear*. Se puede utilizar otras estructuras como *me gustaría*, *yo quiero*, *tráigame*. Cabe subrayar que, en la estructura sintáctica del deseo, aparece siempre un complemento. Mejor dicho, en todo acto de habla de deseo, hay un objeto. Para Tomasini

Bassols (2015: 36), se puede desear los objetos, cosas, a personas, animales o situaciones (eventos, hechos y sucesos). Se puede demostrar con los enunciados siguientes:

(50) a. *Quiero **estudiar*** (MLK: 54).

b. *Solo deseo **que me dejen en paz*** (MLK: 45).

c. *A mí me hubiera gustado **hacer otra cosa*** (MLK: 150).

Estos enunciados tienen cada uno un sintagma complementante. *Estudiar*, *que me dejen en paz*, *hacer otra cosa* son los complementos objetos respectivos de los actos de habla (50a), (50b) y (50c). Responden a la pregunta ¿qué? En el enunciado (50a), a través de un verbo al infinitivo, el hablante desea una formación. En el enunciado (50b), mediante una subordinada completiva, el hablante desea la tranquilidad, la libertad. El hablante del enunciado (50c) desea una profesión diferente de la que tiene. El verbo *gustar*, con sus otras variantes *apetecer*, *encantar*, utilizado en el enunciado (50c) suele concordar en número con el objeto del deseo que es el sujeto gramatical del enunciado mientras que el pronombre átono antepuesto al verbo representa al sujeto psicológico que expresa el deseo.

Para Tomasini Bassols (2015: 35), semánticamente, el verbo *querer* puede expresar a la vez el deseo y la voluntad. En cambio, Mendizábal (1995: 262) precisa que con el verbo *querer*, se expresa un deseo más rotundo y categórico. En otras palabras, el verbo *querer* puede expresar un deseo o una orden en función de las circunstancias. Se trata pues de un acto volitivo directivo suavizado por el uso de un verbo volitivo. Aquí están algunos ejemplos ilustrativos:

(51) a. *Quisiera ir al cine*¹⁴.

b. *Quiero que tú mismo me lo digas* (MKL: 91).

El enunciado (51a) expresa el deseo, algo que el locutor desea cumplir. Mientras que el enunciado (51b) expresa a la vez el deseo y la voluntad del locutor de manera categórica. Es un acto de habla volitivo directivo. Es una orden suavizada dirigida a los interlocutores. Esta distinción es posible por el contexto conversacional.

Mendizábal (1995: 261) presenta otras fórmulas para expresar un deseo como: *tener ganas de* (expresa un deseo atenuado, capaz de cambiar de parecer si al sujeto hablante se le presentan otros planes más sugerentes), *que + presente de subjuntivo*, las condiciones realizable e irrealizable, *ojalá + subjuntivo* (pluscuamperfecto de subjuntivo). Otro aspecto

¹⁴ El ejemplo es nuestro.

pragmáticamente importante en la interpretación de los deseos es el uso de los tiempos verbales. Para Mendizábal (1995: 262):

El uso de los tiempos verbales ayuda a atenuar o acentuar el valor de deseo de estos verbos. El presente de indicativo implica una menor transigencia a cambiar de planes; el emisor tiene claro lo que desea y su decisión es casi imposible que varíe, a pesar de las palabras del interlocutor. [...] Sin embargo, el imperfecto de indicativo o el condicional simple atenúa un deseo demasiado exigente y lo presenta como más delicado o de forma más educada [...] El uso del presente de indicativo tiene connotaciones más bien categóricas, violentas, de ahí que se prefiera el uso de otros tiempos, y modos, para, de entrada y ante personas que no conocemos, presentar una actitud complaciente.

En otras palabras, hay actos de deseos categóricos, violentos, expresados por el uso del presente de indicativo y actos de deseo atenuados, suavizados expresados por el imperfecto de indicativo o el condicional presente. También se puede utilizar sustantivos como actos de habla de deseos: felicidades, enhorabuena, feliz año, feliz Navidad, felices Pascuas, feliz Nochebuena, etc. De lo que precede se puede decir que la definición del concepto de «deseo» lleva directamente al ámbito de la filosofía. Sin embargo, el valor semántico de los deseos depende de la estructura sintáctica y los tiempos verbales utilizados en el enunciado. Entre los actos de habla volitivos destacados, aparecen también los saludos. En el subapartado siguiente, se presentan sus rasgos particulares.

2.3.2. Saludo

Saludar es una práctica social, un comportamiento, una expresión de cortesía y un acto comunicacional mediante el que una persona señala su presencia al encontrar otros o al irse de un lugar. Es una forma cívica, convivial y cordial de establecer relaciones con la otredad. En una situación de comunicación, el saludo marca el inicio del acercamiento del locutor a los demás participantes. Desde este punto de vista, se puede clasificar los saludos como unidades discursivas relacionadas con el acto de habla expresivo puesto que abren un canal comunicativo entre los diferentes interlocutores.

Varios investigadores han estudiado el concepto de «saludo». Entre otros, se puede citar a Spitzer (1928), Lenarduzzi (1991), Zielinski (2019), Alfranca (2021), Bravo (2004), Wiedeman y Moya Corral (1994). Para Spitzer (1928) citado por García Wiedeman y Moya Corral (1994: 399), los saludos son «excitantes de atención». Por su parte, Lenarduzzi (1991: 192) matiza que «como acto ilocutivo expresan, en sentido general, deferencia (como oposición a indiferencia) respecto a una persona».

A nivel formal, los saludos pueden ser verbales o paraverbales. Las fórmulas más conocidas para saludar son: *hola, ¿qué tal?, ¿Cómo estás?, ¿está usted bien?, ¿Qué hay?,*

buenos días, buenas tardes, buenas noches, estimado/a señor/a, querido/a amigo/a, etc.
Algunos ejemplos ilustrativos destacados:

(52) a. *Buenos días, papá (MLK: 77).*

b. *Buenas tardes – saludó la recién llegada (MLK: 136).*

Son dos casos de actos de habla formales, los más destacados en *MLK* al encontrar una persona. Son actos de habla de cortesía utilizados por los participantes para iniciar una situación comunicativa.

Es importante precisar que los actos de habla de saludos varían en función de la codificación lingüística de cada cultura. A este propósito, Wiedeman y Moya Corral (1994: 399) sostienen que el saludo «es una práctica social en todas las culturas y grupos sociales. Pero cada cultura, cada sistema de comunicación, cada lengua, en definitiva, codifica sus propios rituales de acceso». Del mismo modo, los saludos pueden ser ceremoniosos o no en función del interlocutor al que vayan dirigidos y de las circunstancias durante las cuales se emiten. A este propósito, Tzu Yu (2015: 260) presenta algunas estrategias de alertadores o marcadores de apertura que se puede considerar como saludos. Estos alertadores son: título / cargo, apellido / tratamiento de respeto, nombre de pila, captador de atención, apelativo cariñoso / amistoso / parentesco.

(53) *¡Hombre, Antonio! ¡Bienvenido, hijo! (MLK: 74)*

En este ejemplo, el padre de Antonio expresa sus emociones al ver su hijo volver de su misión evangelizadora en África. El hablante utiliza tres apelativos cariñosos *hombre, Antonio e hijo* para dar la bienvenida a su hijo.

En función de las culturas, el nivel social, el sexo y la edad de los participantes en una situación de comunicación, el acto de habla de saludo se conforma con las reglas siguientes:

- El más joven saluda a la persona de edad mayor o el anciano saluda al más joven;
- El hombre saluda a la mujer, y a veces se quita el sombrero;
- El que va solo saluda a las personas que van en grupos;
- Los solteros saludan a los casados;
- El jefe saluda a los subalternos;
- No se saludan con las manos en los bolsillos, ni comiendo o actitudes similares.

Resulta de eso que el saludo lleva en si connotaciones sociales y pragmáticas. Mejor dicho, a través del saludo, se puede determinar el tipo de relación existente entre los hablantes, su sexo, su edad, las circunstancias, el grupo social al que pertenecen y muchos otros. Por

consiguiente, existen varios tipos de saludos tales como los saludos formales, los saludos informales, los saludos de sorpresa, los saludos de paso y los saludos de apertura¹⁵.

El aspecto perlocutivo de un acto de saludo estriba en la aceptación o el rechazo de los saludos. En efecto, la aceptación o el rechazo de este acto de habla muestran la amistad, la cercanía o el distanciamiento, la hostilidad y la enemistad entre los diferentes interlocutores. A continuación, se presentan los rasgos específicos de los actos de habla de agradecimiento.

2.3.3. Agradecimiento

Como el saludo, el agradecimiento es un acto de cortesía que el hablante utiliza para valorar las acciones o gestos amables de los demás. En la vida cotidiana, se observa varios actos de agradecimientos. Puede ser en la vida familiar, profesional, económica, en los trabajos de investigación científica y en muchos otros aspectos. Según la clasificación de los actos de habla de Austin (1962), el acto de habla de agradecimiento forma parte de los actos de habla expresivos. También, el acto de habla de agradecimiento es un aspecto clave en la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1987). Desde varias perspectivas, muchos investigadores como Cheng (2005), Pablo-Ortega (2010), Tzu Yu (2015, 2022), han estudiado el tema del agradecimiento. El agradecimiento es una marca de reconocimiento del hablante: es un acto de habla que implica cortesía, educación y amabilidad. En efecto, el hablante se expresa con gratitud por un acto pasado realizado por el interlocutor. En concreto, se trata de dar las gracias a una persona que ha ayudado o hecho un favor a otra. Se suele agradecer a las personas y a las divinidades. A pesar de su utilidad en la sociedad, queda una perspectiva poco estudiada por los investigadores lingüísticos¹⁶. Se puede utilizar fórmulas tales como:

- **Gracias:** puede ir acompañado de cuantificadores tales como *mil, un millón de, muchísimas, muchas, infinitamente*;
- **Dar las gracias por:** *las gracias* funcionan como el complemento directo en esta estructura y la preposición *por* introduce un complemento proposicional del sustantivo *gracias*.
- **Agradecer a alguien por algo:** esta construcción sintáctica exige un complemento directo y por consiguiente *agradecer* es un verbo transitivo performativo.

¹⁵ En su clasificación de los saludos, F. Moreno Fernández en «Sociolingüística de los rituales de acceso en una comunidad rural», LEA, 8, 86, 245, distingue:

los saludos de sorpresa: aparecen cuando la frecuencia de contacto y el lugar de desarrollo no son habituales.

los saludos de paso: son producto de la intersección rutinaria de los individuos.

los saludos de apertura: inician una interacción conversacional.

¹⁶ Dumitrescu (2005: 376) afirma a este propósito que es «uno de los actos de habla corteses más comunes, y sin embargo bastante poco estudiados hasta la fecha, por lo menos en la lengua española».

- **Estar agradecido por:**

Se puede también utilizar las fórmulas tales como: *no sé cómo agradecerte, no sé qué habría hecho sin ti, lo aprecio mucho, muy amable, no encuentro palabras suficientes para agradecerle, no tengo palabras, te debo mucho, etc.*

Se puede comprobar en los enunciados que vienen a continuación:

(54) a. No, **gracias** - contestó la joven (MLK: 143).

b. ¡Alabado sea Dios, mil veces alabado! (MLK: 78)

Estos dos enunciados son actos de habla de agradecimientos. En el enunciado (54a), el locutor, a pesar de haber rechazado su oferta, agradece a su interlocutor. Utiliza la expresión formal *gracias*. En el enunciado (54b), el locutor, la madre de ex misionero en África, agradece a una divinidad de manera emotiva por haber protegido y traído de vuelta a su hijo.

Entre los actos de habla volitivos, se destacan también los actos de habla de invitación que se presenta a continuación.

2.3.4. Invitación

Un acto de habla de invitación puede ser un texto (escrito u oral), un documento breve mediante el que un locutor manifiesta su deseo y lo comunica a otra persona para que asista a una celebración, una actividad o un evento preciso. Según los teóricos como Searle (1979), Searle y otros (1985), Vanderveken (1988) y Bach y Harnish (1979), la invitación es un acto de habla directivo cuya fuerza ilocutiva es conseguir que el interlocutor realice algo. Forma parte de la clase de los *requestives* (solicitudes). Para Hancher (1979), la invitación es un acto directivo – comisivo; es un acto de habla con dos caras: directivo y comisivo. El hablante lleva al interlocutor a realizar una acción y también se compromete él mismo a adoptar un comportamiento particular. Ruiz de Zarobe (2001: 427) comparte la misma idea y sostiene que la invitación es un concepto ambivalente y afirma que «la invitación resulta ambivalente tanto para el locutor como para el interlocutor: valoriza la imagen positiva ajena y la propia imagen y al mismo tiempo, pone en riesgo la imagen negativa ajena y la propia imagen». En efecto, invitar puede tener una incidencia dualista (positiva o/y negativa) para los implicados. Para el interlocutor, lo positivo es que puede ser una marca de consideración; muestra que es apreciado, merecedor y digno de ser invitado. Lo negativo es la invasión de su espacio, su tiempo y su material (por ejemplo la vestimenta) y también, el rechazo de una invitación compromete la imagen del invitado y puede ofender al locutor. Del mismo modo, para el locutor, iniciar tal acto pone en riesgo su propia imagen: el rechazo de este acto por el interlocutor puede ser ofensivo para el emisor, también la aceptación de este acto obliga al hablante a poner a

disposición del invitado, su territorio, su tiempo y su material. En función de la relación socio-afectiva entre el locutor y el interlocutor, existen varios tipos de invitación: la invitación vertical (clase social diferente – distanciamiento), la invitación horizontal (clase social similar – cercanía), la invitación formal y la invitación informal (con fórmulas como *Vamos a...*, *Vienes... ¿Te gustaría, quieres, te apetece...?*). En concreto, recibir una invitación de un amigo a su cumpleaños, bautizo, casamiento es horizontal. Mientras recibir una invitación del presidente de la república de Camerún en la cena organizada el 20 de mayo para la Unidad nacional es una invitación vertical.

Desde el punto de vista sintagmático, Ruiz de Zarobe (2001: 441) presenta algunas estructuras para formular un acto de habla de invitación:

- Solo pre-invitación (*¿Qué haces esta tarde?*);
- Pre-invitación+ invitación (*¿Tienes algo previsto esta tarde? ¿Te gustaría ir al restaurante?*);
- Pre-invitación + motivo de la invitación (*¿Qué haces mañana? Celebro el cumpleaños de mi abuelo*);
- Motivo de la invitación + pre-invitación y/o invitación juntas (*Es el bautizo de hermana domingo. ¿Puedes venir?*);
- Pre-invitación e invitación juntas en el mismo enunciado (*¿Puedes venir en casa este sábado para cenar con nosotros?*).

En estas construcciones, la pre-invitación anuncia una invitación. Es una forma de anticipación del locutor sobre algunas condiciones previas (tiempo, disponibilidad, otros compromisos del interlocutor) a la realización del acto. En función de las circunstancias y de los interlocutores, existen varias estrategias para formular una invitación. Se puede utilizar los enunciados declarativos, imperativos e interrogativos (con el uso de los tiempos verbales como el presente de indicativo, el condicional). Algunos enunciados ilustrativos:

(55) a. *Allez viens* (MLK: 78).

b. *Ven, cariño* (MLK: 86).

c. *Ven, te voy a enseñar tu habitación* (MLK: 137).

Estos enunciados presentan algunas estrategias utilizadas por los hablantes en MLK para invitar. Se trata de enunciados imperativos suavizados por el uso de los apelativos cariñosos como *cariño* y la entonación del hablante deducible a partir de la situación comunicativa. *Allez viens* y *ven* son verbos invitativos que el hablante utiliza para comunicar su intención. Otro acto

de habla volitivo destacado es la promesa. Por consiguiente es necesario presentar sus rasgos particulares.

2.3.5. Promesa

En la interacción social, es la expresión de la voluntad del hablante de dar o hacer algo para el beneficio del interlocutor o él mismo en un futuro cercano o lejano. Es un compromiso que el hablante toma la decisión cumplir. Es un acto de habla compromisario que los hablantes utilizan, por ejemplo, durante una ceremonia de casamiento, una reconciliación, una campaña electoral, *etc.* Un esposo o una esposa, un amigo, una marca, *etc.* pueden hacer promesas. Para el hablante, es un acto no solo volitivo sino directivo porque se obliga a realizarlo. El no cumplimiento de una promesa empeña a la vez la credibilidad, el honor y la dignidad del locutor. Eso supone que el hablante tiene la obligación de realizar su promesa. También según las circunstancias, se puede prometer el bien o el mal. Muy a menudo, una promesa de hacer el mal es similar a una amenaza.

Se puede utilizar las fórmulas tales como: *prometer*, *hacer la promesa*. En la segunda fórmula, en una perspectiva sintagmática, el verbo *hacer* se combina a la denominación del acto *promesa*. Muy a menudo, *prometer* y *hacer* vienen conjugados al presente de indicativo y a la primera persona. Para Begona (2011: 381), hay una diferencia entre *prometer* y *hacer una promesa*. Precisa que *prometer* forma parte de las *unidades léxicas no descriptivas* mientras que *hacer una promesa* forma parte de las *unidades léxicas descriptivas*. Por un lado, el primer grupo lleva a cabo un acto de habla realizativo, realiza el acto de habla de prometer solo mediante la emisión (*Prometo*). Por otro lado, el segundo grupo designa individuos, objetos, propiedades, acciones, relaciones, estados, *etc.* *hacer una promesa* designa la acción de prometer. También se suele utilizar el futuro imperfecto para expresar un acto de habla de promesa. Los enunciados siguientes permiten ilustrar algunos casos de acto de habla de promesas:

(56) a. *No os perdonaré nunca por ser tan cobardes, tan superficiales* (MLK: 84).

b. *Mañana te llevo a una de mis empresas donde podrás trabajar* (MLK: 141).

c. *Lo haré, Madame* (MLK: 243).

Estos enunciados son actos de habla volitivos de promesa. En función de las circunstancias, los diferentes hablantes se comprometen a realizar o no acciones en el futuro. Expresan sus promesas mediante el uso del futuro imperfecto en los enunciados (56a) – no os

perdonaré y (56a) – lo *haré* y el presente de indicativo en (56c) – *te llevo*. En el ejemplo (56a), el hablante Antonio promete el mal a sus padres y ha cumplido su promesa matando a estos y a él mismo. La hablante del enunciado cumplió su promesa de dar un trabajo a su interlocutora Kanebe. En el enunciado (56c), el emisor es el taxista de Kanebe y, también ha cumplido su promesa de ayudar a Kanebe en la transmisión y la recepción de sus cartas provenientes de España.

De lo que precede, se revela que los actos de habla volitivos son actos de habla compromisarios y, a veces, tienen un carácter muy performativo. Hacen lo que dicen de manera simultánea, o en un plazo de tiempo cercano o lejano. Tienen un carácter inmediato o prospectivo. El hablante tiene la obligación moral de cumplir su promesa para salvar su dignidad.

En los diferentes actos de habla volitivos destacados en este estudio (agradecimiento, invitación, saludo, promesa), intervienen varias categorías gramaticales. Por eso, resulta importante destacar dichas categorías con valor volitivo y presentar sus rasgos específicos.

2.4. Categorías gramaticales intervinientes en un acto de habla volitivo

Para expresar un acto de habla volitivo se utiliza varios mecanismos lingüísticos. Entre otros, el locutor expresa su volición a través de varias categorías gramaticales. En efecto, algunas de ellas poseen un semantismo volitivo. Son estas categorías que se presentan a continuación.

2.4.1. Verbos

El verbo es una categoría indispensable en los actos de habla. Tal como en los actos de habla directivos, existen algunos verbos cuyo significado expresa la volición. Para Gil de la puerta (2017: 48), «son aquellos que producen la obviación pronominal¹⁷ por excelencia. Nos referimos a verbos que expresan volición, es decir, deseo o apetencia, tales como querer o desear». La autora subraya que esos verbos están orientados hacia el futuro, es decir, el sintagma complementante que seleccionan denota un evento que no ha sido realizado en el momento en que se experimenta la volición. Para Sastre Ruano (1997: 63) los verbos volitivos (volición, deseo), los verbos de influencia (consejo, prohibición) y los verbos de sentimientos (apreciación, juicio de valor) forman parte de los verbos del grupo II, es decir, de los que dependen las oraciones sustantivas. Según él, estos verbos presentan algunos rasgos comunes:

¹⁷ Los sujetos de la proposición principal y de la proposición subordinada tienen la misma referencia.

- La expresión por parte del hablante de la voluntad o deseo de que alguien realice una acción;
- Tratan de influir sobre la conducta de los demás o sobre las situaciones;
- Hacen referencia a estados de ánimo y/o emociones o sentimientos que producen en el hablante los hechos, acciones o situaciones que enuncia (temor, placer, duda, gratitud, sorpresa, molestia, desagrado, extrañeza, indignación, *etc.*)

Como ejemplos de verbos volitivos, se puede citar: *querer, desear, gustar, encantar, preferir, prometer* y otros muchos. Se puede también utilizar las perífrasis verbales *ir a, tratar de*. Otros verbos volitivos destacados por Heras Sedano (2006: 899): *ambicionar, anhelar, ansiar, conseguir, desear, esperar, intentar, lograr, perseguir, precisar, preferir, procurar, querer, etc.* Al observar estos, se puede decir que los verbos volitivos requieren muy a menudo un complemento. Por consiguiente, la estructura sintáctica más adecuada para dichos verbos sería:

Sujeto + verbo + complemento (objeto directo)

El objeto directo puede ser estructurado bajo forma de una completiva con infinitivo o una completiva con el subjuntivo. Por ello, Alcina y Blecua (1975: 756) subrayan que las formas verbales del subjuntivo «son las únicas posibles tras la expresión de un verbo de voluntad o deseo seguido de *que* anunciativo».

Semánticamente, los verbos volitivos suelen tener un carácter prospectivo, esto es, el sintagma complementante de estas estructuras alude a algo que va a desarrollarse después o en el futuro. El uso de los verbos volitivos requiere ciertos matices, sobre todo con el uso del infinitivo o del subjuntivo en el sintagma complementante. Gil de la puerta (2017: 49) afirma:

Resultaría totalmente agramatical una oración con un verbo volitivo en la que los sujetos de la subordinada en subjuntivo y de la principal tuvieran el mismo índice referencial. Para que se dé la correferencia, es necesario que el complemento del verbo volitivo sea una oración en infinitivo - y entonces, la correferencia es obligatoria.

Es comprobable en los enunciados que vienen a continuación.

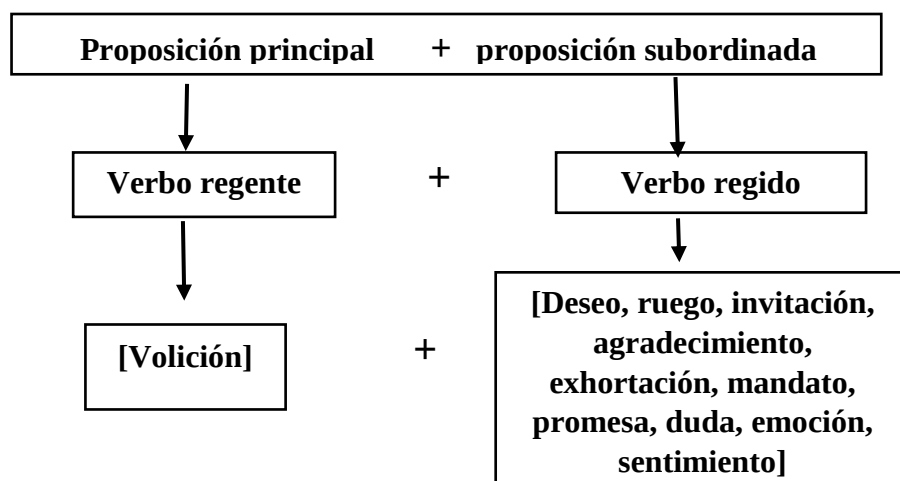
(57) a) *Yo quiero aprender a leer y a escribir (MLK: 38).*

a') **Yo quiero que yo aprenda a leer y a escribir.*

En estos ejemplos, se observa que, semánticamente la correferencia es imposible en el enunciado (57a'), por consiguiente es incorrecto. En el mismo sentido, Gallardo (2017) precisa

que en ciertos contextos, los verbos volitivos (*esperamos que, deseamos que*) pueden tener un significado de obligación.

Al hablar de las formas del subjuntivo, Alcina y Blecua (1975: 756) postulan que «semánticamente pueden subordinarse a verbos que expresan duda y deseo, incertidumbre o emociones y sentimientos [...] y pueden emplearse también para expresar ruego, exhortación o mandato». De todo eso, se puede destacar una estructura verbal de los verbos volitivos:



(58) a. *Papá, te ruego que no trates a mi esposa de esa manera* (MLK: 80).

b. *Solo deseo que me dejen en paz* (MLK: 45).

En estos enunciados, los verbos de las proposiciones principales *ruego* y *deseo* son los verbos regentes y expresan la volición del hablante. Mientras que los verbos de las subordinadas *traten* y *dejen* son los verbos regidos. Estos últimos pueden expresar respectivamente en (58a) y (58b) un ruego, una exhortación y un deseo. El valor volitivo estriba también en los sustantivos. Por eso, es importante presentar los sustantivos con semantismo volitivo y rasgos peculiares.

2.4.2. Sustantivos

Generalmente, el sustantivo o nombre es una categoría gramatical que se utiliza para designar a personas, cosas, animales, lugares, *etc.* En los actos de habla de saludos, bienvenida y agradecimiento, se utilizan varios sustantivos acompañados con intensificadores (*buenos días, buenas tardes, buenas noches, muchísimas gracias*).

Como subrayado en los actos de habla de saludo, Tzu Yu (2015: 260) presenta una serie de estrategias de alertadores o marcadores de apertura que se puede considerar como saludos. Para este teórico, se puede saludar mediante el uso de un *título / cargo, apellido / tratamiento*

de respeto, nombre de pila, captador de atención, apelativo cariñoso / amistoso / parentesco. En mayoría, son sustantivos individuales que sirven para nombrar a una persona en particular: tienen un valor volitivo. Pueden ir acompañados de intensificadores, modificadores o cuantificadores. Entre otros, se puede citar: *estimado señor, estimada directora, querida María, querida amiga, mi amor, padre, madre, tío, etc.* También se puede utilizar sustantivos como actos de habla de deseos y de agradecimientos: *felicidades, Muchas / muchísimas gracias, gracias, felicidades, enhorabuena, feliz año, feliz Navidad, felices Pascuas, feliz Nochebuena, etc.* Entre los sustantivos con valor volitivo, se destaca algunas expresiones sustantivadas con un semantismo volitivo como *por favor*.

Se puede comprobar en los enunciados que vienen a continuación:

- (59) a. **Papá, por favor**, controla tus palabras (MLK: 79).
- b. Siéntate **cariño**, y bienvenido a casa (MLK: 78).
- c. **Père**, tenemos que hablar – le dijo con una **voz suave y persuasiva** (MLK: 53).
- d. **Tía**, di algo, **¡por favor!** (MLK: 45)
- e. **Padre**, yo también siento algo muy bonito desde que lo vi a usted por primera vez (...) (MLK: 74).

Los enunciados (59b) y (59e) utilizan sustantivos individuales puesto que nombran a un persona precisa. Además de los sustantivos (papá y tía) utilizados en (59a) y (59d), los locutores utilizan expresiones suavizadoras para llevar a su receptor a realizar una acción. El enunciado (59c) es un acto de habla directivo-volitivo de invitación. Mediante este ejemplo, se puede afirmar que en una situación de comunicación, el acto de habla volitivo se puede destacar a partir del tono de la voz así como la entonación del hablante. *Père* y *Una voz suave y persuasiva* son los elementos que suavizan este acto de habla y muestran el carácter pacífico y volitivo del hablante. Pragmáticamente, señala al interlocutor la intención ilocutiva del hablante y que no tiene que preocuparse. El carácter directivo es visible a través del uso de la obligación personal *tenemos que hablar*.

Además de los sustantivos, existen algunos adverbios con valor volitivo.

2.4.3. Adverbios

Por lo general, el adverbio es una categoría gramatical invariable. Para Muñoz Lahoz y Pérez Vidal (1997: 13), el adverbio es una «palabra que describe, añade información al significado de un verbo, de un adjetivo, de otro adverbio, o de una oración y que contesta preguntas tales como ¿cómo?, ¿dónde? o ¿cuándo?». Por consiguiente, se puede hablar de los

adverbios de manera, de lugar y de tiempo. En relación con sus funciones sintácticas, Gómez Torrego, (2007: 204) afirma que los adverbios desempeñan las funciones de complemento circunstancial, de modificador o complemento de un adjetivo u otro adverbio y complemento (atributo) oracional.

(60) a. **Muy bien.** *Señor Montana, le vamos a hacer algunas preguntas.* (MLK: 131).

b. **Desgraciadamente,** *es la realidad. El bienestar de muchos está directamente relacionado con el sufrimiento de otros, de la inmensa mayoría.* (MLK: 223).

c. -¿Sabe usted lo que significa decir no en esta situación?

- Consecuencias. Sanciones.

- **Exactamente** (MLK: 227).

Estos ejemplos son algunos casos de adverbios utilizados por los hablantes para expresar los actos volitivos. En el enunciado (60a), se trata de dos adverbios entre los que **muy** es el modificador de **bien**. **Muy bien** es una locución adverbial y funciona en este enunciado como marcador discursivo. En el enunciado (60b), el adverbio de manera **desgraciadamente** funciona como atributo oracional y expresa la actitud del hablante frente a lo que dice. **Exactamente** en el enunciado (60c), es un adverbio de afirmación y funciona como marcador oracional. Todos estos enunciados son actos de habla volitivos empleados por los hablantes en situaciones comunicativas distintas.

Otra categoría gramatical importante en los actos de habla volitivos es el adjetivo. Por consiguiente se presentan algunos adjetivos con valor volitivo. Para expresar lo volitivo, el locutor puede también valerse de unidades adjetivales.

2.4.4. Adjetivos

Los adjetivos conforman una categoría gramatical cuyo papel dominante es dar cualidades, características de personas, cosas, objetos, animales o lugares. Gómez Torrego (2007: 51) criticando la definición tradicional del adjetivo como una palabra que expresa la cualidad, puntualiza, por ende, en su gramática que los adjetivos no solo tienen el significado de «cualidad», sino también denotan «estados» y «relaciones». En efecto, gracias a su dimensión evolutiva y axiológica, los adjetivos dejan traslucir los sentimientos y los estados emocionales del locutor, poniendo de realce la dimensión volitiva del lenguaje. Se puede apreciar en las construcciones de (61):

(61) a. *En serio* (...) os juro que sería una cadena interminable de muerte y violaciones de todo tipo. (MLK: 155).

b. – (...) *Mi novio me ha contado lo ocurrido y dice que me quieren hacer algunas preguntas.*

- **Cierto** - confirmó el policía (...) (MLK: 200).

c. **¡Interesante!** (MLK: 213).

En esta serie de enunciados, los hablantes utilizan los adjetivos. **En serio** aquí funciona como locución adjetival formada de la proposición *de* y del adjetivo *serio*. En (61c), el hablante expresa su interés por una situación precisa. A continuación, se analizan las interjecciones con valor volitivo. *En serio*, *cierto* e *interesante* funcionan en estos enunciados como marcadores conversacionales. En una conversación, mantienen una relación semántico-pragmática, permiten conectar las ideas emitidas por los sujetos comunicantes y facilitan la interpretación del mensaje.

2.4.5. Interjecciones

Entre las diferentes categorías gramaticales estudiadas, se da poca atención a la interjección. La interjección es una señal emocional y exclamativa. Se utilizan mucho en los actos de habla expresivos. En los actos de habla formales e informales, sirven para expresar emociones (*¡Oh!*, *¡Qué bien!*), sentimientos, sensaciones (*¡Ay!*, *¡Cómo me duele!*), sorpresas (*¡Caramba!*), expresar que se recuerda de algo (*¡Ah!* *¡Sí!*), establecer comunicación (*¡Allo!* *¡Eh!*, *¡Dime!*), saludar y despedirse (*¡Hola!*, *¡Adiós!*). Alarcos Llorach (2001: 240) define la interjección como una clase de palabra autónoma que puede establecer relaciones con otros elementos y formar enunciados complejos, equivalentes a una oración dependiente del contexto. Para el Diccionario Real Academia Española (2017), es una «clase de palabras invariables, con cuyos elementos se forman enunciados exclamativos, que manifiestan impresiones, verbalizan sentimientos y realizan actos de habla apelativos». Según el Instituto de la Lengua Rusa en la obra Gramática Rusa (1980: 731-734), la interjección se define como una clase de palabra inmutable que sirve para la expresión indivisa de sentimientos, sensaciones, estados mentales y otras reacciones emotivas y emocional-volitivas a la realidad circundante.

Como puede verse, resulta que las interjecciones con semantismo volitivo cumplen un papel clave en la comunicación interpersonal. Son palabras subjetivas. Una de sus principales características es que son muy contextualizados y su significado depende de la situación comunicativa.

En lo que se refiere a su clasificación por lo general, se pueden clasificar las interjecciones en dos grupos, a saber, las interjecciones propias o primarias e impropias o derivadas (provenientes de la gramaticalización¹⁸ de otras unidades). Entre otros, se puede citar: la interjección propia (*oh, ah, eh, ay, uf*), el sustantivo (*hombre, padre, mujer, perdón*), el adverbio (*ojalá, quizás, adelante*), la onomatopeya¹⁹, los sonidos inarticulados (*¡Zzzz!*), el sintagma nominal, el verbo (*vaya, vamos*), el adjetivo (*¡Alto!, ¡Perfecto!*), la oración. También, existen locuciones interjectivas usadas como los saludos, las despedidas, felicitaciones, agradecimientos, expresiones de cortesía (*disculpe, disculpa, etc.*). Las construcciones que siguen presentan algunas unidades interjectivas como marcas volitivas en *MLK*:

(62) a. *¡Oh! – exclamó el taxista (MLK: 197).*

b. *¡Tranquila, mujer! (MLK: 204)*

c. *¡Bienvenida a mi refugio! – dijo Divina a Kanebe (MLK: 137).*

d. *¡Alabado sea Dios, mil veces alabado! (MLK: 78)*

e. *¡Gracias mil! (MLK: 243)*

Estos enunciados son interjecciones con valor volitivo, pues, los hablantes expresan sus sentimientos, emociones, sensaciones y estados anímicos. En (62a), este valor viene expresado por una interjección propia (*oh*). Las demás son interjecciones derivadas de otras clases gramaticales.

Los actos de habla volitivos no tienen una estructura fija. Como los actos directivos, varían en función del contexto, del hablante y de la situación comunicativa. Son expresiones de sentimientos y por eso, el interlocutor debe ser capaz de descodificar la intención del hablante a partir de su fuerza ilocutiva.

En síntesis, los actos de habla volitivos se expresan mediante distintas categorías gramaticales. Estas unidades lingüísticas no son de poca importancia, por lo que revisten cierta fuerza ilocutiva indispensable para el cumplimiento de la intención comunicativa perseguida por los interlocutores. Pero, permanece una pregunta esencial ¿qué se entiende por fuerza ilocutiva?

¹⁸ El concepto de gramaticalización remite a un proceso por el cual una palabra con contenido léxico lo pierde y pasa a desempeñar una función gramatical.

¹⁹ Transcripción de un ruido por medio de fonemas.

2.5. Fuerza ilocutiva

La fuerza ilocutiva aparece como un factor circunstancial a cada acto de habla. Sencillamente, para Ducrot y Schoeffter (1998: 716), la fuerza ilocutiva «indica al tipo de acto a que se destina el enunciado (interrogación, aserción, orden, pregunta,...), tipo determinado, a la vez, por la forma general de la oración, por la entonación y por la situación». Además, Felix-Brasdefer (2019: 315) afirma que es la «fuerza comunicativa que expresa intencionalmente el hablante bajo las circunstancias apropiadas y con las personas adecuadas». Esta fuerza permite al sujeto descodificante comprender el mensaje de su locutor. Las formas verbales bajo las cuales aparecen los actos de habla volitivos inciden en su cumplimiento exitoso, dado que existe una relación estrecha entre la forma lingüística y la fuerza ilocutiva. Por lo mismo, el valor inquisitivo que contiene una interrogación suele acompañarse de las formas interrogativas.

Entre los diferentes datos que pueden impactar la fuerza ilocutiva directiva de un acto de habla, se puede destacar el conocimiento lingüístico, el contexto, el lenguaje no verbal, la cortesía, el uso de los diminutivos, el tiempo verbal, la entonación, la forma interrogativa y la estructura sintáctica. Según algunos autores, estas estrategias tienen una fuerza mitigadora y suavizadora, esto es, reducen la fuerza ilocutiva de algunos actos considerados como directivos. Kratochvílová (2016: 89) lo sostiene al alegar que:

Es indiscutible que la forma del imperativo aparece en varios actos de habla que difícilmente podríamos llamar orden o mandato. Un ejemplo lo constituye un enunciado del tipo: Hazlo por mí, porfa, porfa, el cual, acompañado de una entonación apropiada, una determinada expresión del rostro y opcionalmente también algún gesto, se interpretaría (a pesar de la presencia de la forma del imperativo) como un ruego o una petición humilde y sumisa.

De acuerdo con este punto de vista, Perís y otros (2008: 22) añaden que existe una relación directa entre la forma lingüística y la fuerza ilocutiva. Esto ocurre, por ejemplo, con el uso del imperativo y un enunciado interrogativo para solicitar una información, hacer una sugerencia o dar un mandato.

(63) a. *Baje mis maletas, **por favor** (MLK: 241).*

b. *¿**Podrías** hacer esta última carrera antes de ir a su casa? (MLK: 178)*

A partir de sus estructuras, estos enunciados son actos de hablas directivos respectivamente de mandato y pregunta, en los que el hablante (Kanebe) pide a su interlocutor, el taxista, a realizar algunas acciones. En (63a), el uso del imperativo «baje» deja ver que es un acto directivo. La convención de la fórmula de cortesía «por favor» suaviza la petición

poniendo de manifiesto su dimensión cortés. De igual modo, el uso del condicional *podrías* en (63b) muestra al oyente que no es un acto de habla directivo categórico pero una solicitud de ayuda. El uso de *por favor* y *podrías* impone al hablante un tono y una voz suaves. Además, todo eso informa sobre la educación del hablante, el respeto de las reglas de su interlocutor y su clase social. De eso resulta que la forma lingüística tiene un gran impacto sobre la fuerza ilocutiva: puede suavizarla o intensificarla. Es lo que conduce a los actos de habla directivos-volitivos.

3. ACTOS DIRECTIVOS-VOLITIVOS

Se observa cada vez más actos de habla donde la gente está obligada a actuar sin o con su consentimiento, su aprobación o su voluntad. La gente sigue adaptándose a esta nueva sociedad y el lenguaje utilizado se adapta también a estas realidades sociales. Se puede deducir de eso que el lenguaje influencia la actitud, la reacción y el comportamiento del interlocutor. El análisis de los actos de habla directivos y volitivos emprendido revela que hay una estrecha frontera entre este par de actos, y a veces, parece muy confuso. Para Kratochvílová (2016: 90), un acto de habla directivo-volitivo es un «acto de habla (directo o indirecto) mediante el cual el hablante se dirige a un interlocutor con la intención de que el segundo realice una actividad que (según todas las indicaciones) es el objeto de la voluntad del hablante».

Entre los actos de habla que pueden ser a la vez directivo y volitivo, se puede citar el mandato y la petición. En este sentido, Kratochvílová (2016: 89) precisa que:

La distinción básica entre un mandato y una petición se halla en la posición del hablante con respecto al interlocutor. Sin embargo, el problema no consiste solamente en la determinación del tipo de autoridad que el hablante tiene sobre el interlocutor. El hablante, llevado por varios motivos, como la cortesía, la simpatía, la amistad, la modestia, etc., puede optar por expresar su voluntad mediante una petición, aunque esté en la posición de ordenarle o mandarle al interlocutor que ejecute algo (siendo, por ejemplo, un superior o su padre).

Kratochvílová (2016) afirma que los diminutivos desempeñan un papel mitigador en dichos actos de habla. En efecto, suavizan la fuerza ilocutiva de los actos directivos, de ahí la denominación *acto directivo-volitivo*. También, los actos como los actos de promesa, los actos de invitación comparten a la vez un semantismo volitivo y directivo. Kratochvílová (2016: 90) clasifica los actos de habla directivo - volitivo en función de sus estructuras. Así, distingue tres tipos de actos:

- El acto de habla contiene un imperativo (u otra forma verbal transpuesta a la función imperativa) a) sin otros recursos mitigadores b) con otros recursos mitigadores (otros diminutivos)
- Actos de habla directivo-volitivos que carecen de verbo (*¡Un vasito de agua!*) a) sin otros recursos mitigadores b) con otros recursos mitigadores (otros diminutivos)
- Otro tipo de construcciones: a) sin otros recursos mitigadores b) con otros recursos mitigadores (otros diminutivos, el condicional, *etc.*).

Según la inmediatez o la distancia comunicativa²⁰ entre los interlocutores, la espontaneidad comunicativa, el contexto, la emoción de los interlocutores, es difícil definir una estructura sintáctica propia a los actos de habla directivos y volitivos. También, el imperativo y las formas interrogativas se presentan como unas propiedades intrínsecamente relacionadas con los actos de habla directivos.

A partir de los relacionemas²¹ utilizados en *MLK*, se puede concluir que los actos de habla directivos aparecen más en las relaciones verticales, esto es, relaciones en las que se observa cierto distanciamiento social entre el hablante y el receptor. Mientras en los actos de habla volitivos aparecen más en las relaciones horizontales. Aquí, se nota cierta intimidad, familiaridad, respeto, cortesía y cercanía entre los participantes. Se destaca de este capítulo que un acto de habla directivo de orden puede ser a la vez una súplica, un consejo, una advertencia, una sugerencia. Del mismo modo, existe una estrecha distancia entre un acto directivo y un acto volitivo. Con un mismo contenido proposicional, cabe añadir o sustraer una expresión suavizadora a un acto directivo para cambiar su significado o debilitar su fuerza ilocutiva.

La comprensión y la interpretación de los actos de habla directivos y volitivos necesitan factores lingüísticos y extra lingüísticos. Por eso, Gómez Silva y Albarracín Trujillo (2011: 111) afirman que «la significación pragma-pragmática va mucho más allá de la significación léxica y de la significación de las estructuras sintácticas». En algunos enunciados, el oyente debe tener en cuenta todos los parámetros posibles para evitar un fallo pragmático y por supuesto, la infelicidad del acto. El interlocutor debe apoyarse en el análisis del contexto, de

²⁰ Terminología de Oesterreicher (1998: 318): inmediatez comunicativa y distancia comunicativa

²¹ Según la terminología de Kerbrat-Orecchioni citado por Herrero (2006: 59), los relacionemas son unidades que intervienen en la construcción de las relaciones interpersonales. Pueden ser: paraverbales o no verbales (la proxémica, la distancia situacional, el tipo de gestos intercambiados, la postura adoptada, la función de la mirada, el tono, el ritmo de las palabras) o verbales (los deícticos personales, el tipo de tema tratado, el registro de lengua empleado).

los interlocutores, de su relación y de otros factores para una decodificación concreta del mensaje.

CAPÍTULO III: ACTOS DIRECTIVOS Y VOLITIVOS EN *ME LLAMO KANEBE*

El análisis de los actos de habla directivos y volitivos emprendido en el presente trabajo presenta varias particularidades. En efecto, desde el punto de vista de las tipologías, los rasgos distintivos, los elementos lingüísticos y no lingüísticos, los rasgos prosódicos, el conocimiento enciclopédico de los participantes, analizar un acto de habla directivo o volitivo tiene en cuenta una serie de parámetros. Facilitan la comprensión y conducen a una buena interpretación dichos actos de habla. En el presente capítulo, el objetivo es destacar las diferentes manifestaciones de los actos de habla directivos y volitivos en *MLK*. En concreto, se trata de presentar las diferentes ocurrencias destacadas, presentar sus valores semánticos y pragmáticos. El presente núcleo argumentativo destaca también los fallos pragmáticos que pueden surtir del uso de actos de habla directivos y volitivos.

1. MANIFESTACIONES Y CENSO DE LOS ACTOS DE HABLA DIRECTIVOS

En *MLK*, aparecen varios actos de habla directivos. Entre los diferentes actos de habla directivos destacados, existen los actos de habla impositivos y no impositivos. En este subapartado, se hace un censo de los diferentes actos de habla directivos encontrados en el corpus. Van clasificados en dos cuadros: los actos directivos impositivos (con un grado de imposición mayor) y los actos de habla directivos no impositivos (con un grado de imposición menor).

Censo de los actos de habla directivos impositivos

– Mandatos

Nº	Actos de habla directivos de mandatos en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>Señor Nicolás Montana, abre la puerta.</i>	124
2	<i>Vístase, señor Montana, vamos a salir.</i>	126
3	<i>Adelante – dijo el mismo policía.</i>	126
4	<i>¡Aléjense, aléjense!</i>	188
5	<i>Señor Montana, usted va a venir a la comisaria con nosotros (...)</i>	127
6	<i>Sé más explícita – pidió Divina</i>	138
7	<i>Siéntese y espere – le ordenaron.</i>	130
8	<i>Llebadme al hospital. Me duele todo. ¡Me dueeeele todo, chicas!</i>	106
9	<i>Silencio.</i>	90

10	<i>Kanebe, tenemos que hablar- le dijo.</i>	88
11	<i>Así haga el favor de marcharse ahora o tendré que llamar a la Policía.</i>	173
12	<i>¡Que alguien llame a la Policía! – gritó alguien.</i>	187
13	<i>¡Sal de aquí y no vuelvas hasta que te asegures de que todo esté en orden!</i>	234
14	<i>¡Que nadie se mueva!- gritó Bokali (...)</i>	262
15	<i>Cierre la puerta y no enciendas la luz, por favor</i>	258
16	<i>Es fácil. Lea el libro (...)</i>	212
17	<i>Baje mis maletas, por favor.</i>	241
18	<i>Haga el favor de callar y dormir – dijo el taxista.</i>	196
19	<i>Tome, madame, una carta para usted.</i>	246
20	<i>Estas no son horas para filosofar sobre la buena marcha del mundo, señor. Vístase y váyase (...)</i>	173
21	<i>Dime que todo esto es una enorme pesadilla (...)</i>	81
22	<i>¡No me hagas perder la paciencia! – rugió la mujer con una mirada dura.</i>	24
23	<i>¡Cierra el pico! – lo interrumpió el aduanero.</i>	11
24	<i>¡Cállate y deja de quejarte porque de nada sirve!</i>	24
25	<i>Así que ¡a trabajar!</i>	24
26	<i>Policía. Haga usted el favor de abrir el portal y la puerta de su piso.</i>	124

– **Preguntas**

Nº	Actos de habla directivos de preguntas en MLK	Pág.
1	<i>No entiendes por qué lo hago, ¿verdad?</i>	141
2	<i>¿Por qué creéis que debo casarme con el hijo o el hermano o el tío o el primo de mi difunto esposo? – preguntó imperturbable.</i>	63
3	<i>¿Quién crees que eres?</i>	64
4	<i>Ella le volvió a preguntar cómo podía circular sin documentación.</i>	15

5	<i>¿Me casasteis cuando aún estaba en tu vientre? – preguntó la joven estupefacta (...)</i>	29
6	<i>¿Me está diciendo que les ha dado dinero?</i>	15
7	<i>¿Se puede saber por qué y qué esperamos aquí? Tenemos cosas urgentes que hacer.</i>	10
8	<i>¿Sabes a quién te atacas?</i>	11
9	<i>¿Quién escucha a los hombres maltratados?</i>	114
10	<i>¿Cuánto tiempo se quedara usted esta vez por aquí?</i>	88
11	<i>¿A quién dejaste tus feligreses?</i>	88
12	<i>¿Uno no puede descansar tranquilamente en su casa?</i>	90
13	<i>¿Por qué no hay más médicos para atender a la gente?</i>	108
14	<i>¡Por el amor de Dios, dejad de filosofar y decidme qué hacemos ahora para salvar a nuestra compañera que se está muriendo!</i>	106
15	<i>¿No te gustaría vivir en uno [apartamento] como este con tus críos y ofrecerles una buena educación en el mejor colegio de la ciudad?</i>	140
16	<i>¿Dónde estaba usted esta madrugada entre la una y las tres?</i>	131
17	<i>No tengo ninguna formación. ¿Cómo podré llevar a cabo todo eso?</i>	139
18	<i>¡Porvenir! ¿A eso llamas porvenir?</i>	149
19	<i>¿Cuándo fue la última vez lavó su alfombra?</i>	126
20	<i>¿Hay peor tortura? ¿Hay peor dominación?</i>	114
21	<i>¿Te apetece beber algo?</i>	143
22	<i>¿Qué puedo hacer en un país donde no conozco a nadie y que me vomitado nada más llegar?</i>	138
23	<i>¿Cómo podrás caminar con ella? (...) ¿Sin provocar comentarios y risas, digamos, sarcásticos?</i>	83
24	<i>¿Me quieres decir, nos-nos quieres decir que el ministerio se acabó y que en adelante vas a vivir aquí en esta casa con esa, con esa...?</i>	80
25	<i>¿Una cerveza, un café, un té? –le preguntó Divina</i>	138
26	<i>¿Otra cerveza? – preguntó Divina</i>	139
27	<i>¿Acaso hubiera sido mejor que hiciera como aquellos curas perversos para complacer a todos, para que estuvisteis contentos conmigo?</i>	83
28	<i>¿Legalmente?</i>	217

– Amenazas

Nº	Actos de habla directivos de amenaza en MLK	Pág.
1	<i>¡Abre la boca otra vez y te encierro aquí tres días, y nadie hará nada!</i>	11
2	<i>Escúchame bien lo que te voy a decir – rugió el hombre (...) Nunca vuelvas a hablarme de eso porque uno no debe acariciar el rabo de la pantera dos veces.</i>	
3	<i>Estamos dispuestos a recibirte aquí como siempre hemos hecho, pero con tal que te separes de ella.</i>	85
4	<i>Cuando se dio cuenta de que podía perder el juicio me amenazó con acusarme de malos tratos si no retiraba la denuncia.</i>	114
5	<i>Lo que os pedimos es que volváis a vuestro país, África.</i>	161
6	<i>Ha visto usted la muchedumbre que espera fuera, ¿verdad?</i>	168
7	<i>Bien. Todos quieren el puesto y los hay que tienen más estudios que usted, ¿sabe lo que le digo?</i>	168
8	<i>(...) debéis devolvernos la dote que cobraste por vuestra hija.</i>	235
9	<i>Anda, llámala [Policía] si tiene cojones. A lo mejor llamo yo para denunciaros por estafa, proxenetismo y prostitución.</i>	173
10	<i>Debes elegir entre tu... (...) esposa y nosotros.</i>	85
11	<i>No me encanta la perspectiva de tener nietos por cuyas venas corre sangre negra.</i>	85
12	<i>Tu porvenir está aquí, en esta casa, conmigo. No sé quién te ha metido esa tontería en la cabeza o te ha hecho creer que podías hacer otra cosa que servirme a mí, a mis hijos y a mi familia.</i>	56
13	<i>¡No me hagas perder la paciencia! – rugió la mujer con una mirada dura.</i>	24
14	<i>¿Quién es el cabrón que quiere decirme como tengo que hacer mi trabajo? ¿Quién es, eh? (...) Estas medallas me las he ganado – vociferó sacando pecho.</i>	10
15	<i>¡Ah! ¿Eres tú el cabrón? – inquirió el funcionario del Estado. ¿Quién te ha comisionado? ¿Sabes a quien te atacas?</i>	11
16	<i>¡Cierra el pico! – lo interrumpió el aduanero.</i>	11
17	<i>Eres nuestra propiedad, madame, por si no lo sabías – le dijo Tayo.</i>	64
18	<i>¿Estás sorda? ¡Lárgate ahora mismo de aquí! – le ordenó.</i>	70

19	<i>¡Si me tengo que ir, no me iré sin mis hijos!</i>	68
----	--	----

– Advertencias

Nº	Actos de habla directivos de advertencias en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>Negarte a casarte con él significaría para nosotros la vuelta a la miseria</i>	35
2	<i>Podéis desheredarme si queréis pero no me separaré de mi esposa</i>	85
3	<i>No me encanta la perspectiva de tener nietos por cuyas venas corre sangre negra.</i>	85
4	<i>Si vas al colegio, acabarás solteras – dijo a la mujer, mirando a su hija en los ojos.</i>	28
5	<i>Por más que intentéis imposibilitar la entrada de inmigrantes, por más que intentéis poner puertas al campo, seguirán llegando gentes no solo del sur, sino también del norte y del oeste.</i>	163
6	<i>Pruebe otra cosa, pero no eso porque se va a matar seguro.</i>	179
7	<i>Si me las quitas, ya no valgo nada.</i>	180
8	<i>No me iré. Incluso si me pidiese que lo hiciera.</i>	194
9	<i>Puedes volver a tu tierra si es tu deseo, pero me sorprendería que los niños que dejaste atrás te abrieran sus brazos si no mejoraras su situación una vez en casa.²²</i>	139
10	<i>Si me queréis de verdad, tenéis que querer también a mi esposa.</i>	81
11	<i>Señor Montana, le vamos a hacer algunas preguntas. Y grabaremos toda la conversación – dijo el policía, encendiendo la máquina²³.</i>	131
12	<i>De todas formas, vamos a tomarle sus huellas y seguro que nos dan las respuestas a las preguntas que usted está eludiendo.</i>	132
13	<i>La alfombra también hablará seguramente.</i>	132
14	<i>Tengo que abrir la puerta. Acuértese de lo que le he dicho (...)</i>	197
15	<i>Solo la dejaré salir de esta casa cuando ya haya recobrado un semblante normal.</i>	204
16	<i>No comer sería un insulto a mi talento de cocinero (...)</i>	205
17	<i>Tiene que hacer algo si no quiere verse metida en líos gordos.</i>	195

²² Problemas de los inmigrantes de vuelta en su tierra.

²³ Técnicas utilizadas por los policías para intimidar o influenciar el comportamiento de los acusados

18	<i>Salir de su casa es arriesgar la vida a cada momento.</i>	221
19	<i>¡Lárgate antes de que la muerte te envuelva de su manta negra!</i>	232
20	<i>De todas formas, te avisé.</i>	243
21	<i>Tengo que solucionar un problema preciso con vosotros: mi honor tachado. Es tiempo de que deje de doblegar la espalda y de aceptar que me humilléis.</i>	261
22	<i>Matarnos significa la condena perpetua para ti, e incluso la muerte, Bokali.</i>	262
23	<i>Si se presentaran, no conocemos a Kanebe.</i>	204
24	<i>¡Lárgate! No quiero encontrarme en la calle como tú.</i>	70
25	<i>Si tal es tu sueño, no lo tendrás fácil (...) tendrás que luchar mucho, contra todos.</i>	39
26	<i>Uno no se casa aquí por amor.</i>	36

Censo de los actos de habla directivos no impositivos (incitan la acción del oyente)

– Consejos

Nº	Actos de habla directivos de consejos en MLK	Pág.
1	<i>No podemos parar. Si queremos sacar algo de esta maldita tierra, tenemos que labrarla toda y en el momento adecuado.</i>	24
2	<i>El mejor consejo que te puedo dar es que te quedes donde estás porque estas bien donde estás. Es lo mejor para ti.</i>	56
3	<i>(...) tienes que ser fuerte porque el porvenir parece que no será de color rosa para nosotros.</i>	87
4	<i>Debo mantener mi alma pura, no dejarme contaminar.</i>	84
5	<i>Si has decidido colgar los hábitos y casarte, por el amor de Dios, hazlo con una chica del país.</i>	
6	<i>Nunca llores, querida. Los más débiles van a la trituradora.</i>	104
7	<i>No llamemos a la Policía. No creo que sea la mejor solución.</i>	107
8	<i>Llamemos antes a una ambulancia- dijo Olvido</i>	107
9	<i>En esas cosas uno no debe defenderse. Debe hacer la faena y muy bien – dijo Chiqui.</i>	113
10	<i>Si quieres volver a tu tierra, deberías prepararte.</i>	139

11	<i>Hay que forzar el destino, obligarlo a seguir el camino que hemos trazado.</i>	138
12	<i>Lo que hay que hacer e vivir a tope. Como si mañana no existiera.</i>	115
13	<i>Si una cosa no te sale, prueba otra.</i>	138
14	<i>Con la educación, puedes mandar a paseo todos esos hijos de perras con dos neuronas que nos maltratan.</i>	139
15	<i>Hay que dejar a la gente buscarse la vida como pueda siempre que no nos molesten.</i>	163
16	<i>Cuídese, mujer, su vida es lo más importante.</i>	196
17	<i>Tienes que doblégarse a los rituales habituales: levantarse, ducharse y comer.</i>	204
18	<i>Puede vivir sin vender su cuerpo, sin correr riesgos inútiles.</i>	206
19	<i>El viaje es la única solución. Viajar nos obliga a mirar más allá de nuestro ombligo y nos ayuda a abrir las puertas de nuestras casas y de nuestros corazones.</i>	163
20	<i>Si le abres la puerta a alguien que huye la lluvia, no le pidas que se despoje de su alma (...)</i>	164
21	<i>Los que vienen a invadirnos aquí tienen que hacerse invisible y no faltarnos el respeto como lo está haciendo esta mujer²⁴.</i>	163
22	<i>Tendrá que ir a la Policía a prestar declaración y contestar a sus preguntas. Es lo que se hace en tales circunstancias.</i>	195
23	<i>Si cada uno barriera delante de su casa, todo el pueblo acabaría limpiísimo- comentó Kanebe.</i>	223
24	<i>Yo te aconsejaría que regresaras allí de dónde vienes.</i>	240
25	<i>Tiene que regresar a su hogar porque no tengo dinero para devolver la dote que cobré.</i>	234.
26	<i>Curar los síntomas de un mal y descuidar las causas del mismo no curaran el mal. Hay que ir a su raíz y arrancarla de una puta vez.</i>	213 - 214
27	<i>Puede vivir sin vender su cuerpo, sin correr riesgo inútiles.</i>	206
28	<i>Uno se casa primero, y el amor llega más tarde.</i>	36

²⁴ Mediante el lenguaje de la anciana del autobús, se puede destacar su ideología. Expresa el racismo.

– Sugerencias

Nº	Actos de habla directivos de advertencia en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>Yo que tú habría preferido matarme en otra cosa (...)</i>	150
2	<i>Creo que tenemos que ir a la cama, pues se hace tarde.</i>	141
3	<i>Tengo un hueco en mi piso y, si quiere, podría venir a descansar un rato o el tiempo que quiera.</i>	136
4	<i>¿Una cerveza, un café, un té? – le preguntó Divina (...)</i>	138
5	<i>¿Otra cerveza? – preguntó Divina.</i>	139
6	<i>Acaso debería volver a mi tierra.</i>	138
7	<i>Podemos buscar el nuestro si el dinero es lo que te gusta más.</i>	90
8	<i>Podemos trabajar y ganar mucho dinero.</i>	90
9	<i>Tenemos que llamar a la Policía – lanzó Amalia (...)</i>	107
10	<i>Puedo ayudarte a realizar tu sueño. Si quieres, por supuesto.</i>	140
11	<i>Lo mejor sería que hubiera un poco más de justicia y solidaridad en el mundo. Que cada uno tuviera lo justo para que todos pudieran tener algo.</i>	230
12	<i>Tenías que haber cumplido tu deber de madre. Enseñarle las costumbres de nuestra tierra y prepararla para la vida de esposa y madre, y meterle en la cabeza que poco importa quién es el marido, que lo más importante es que esté casada.</i>	234
13	<i>Debería más bien escuchar lo que le quiere decir.</i>	258
14	<i>O entonces me ofrecéis otra mujer si habéis decidido casar a Kanebe con otra persona.</i>	235
15	<i>Creo que lo único que debe hacer, que deberíamos hacer, es tratar de dar un sentido a nuestra existencia.</i>	250
16	<i>¿Nos tratamos de tú? – le sugirió (...)</i>	137
17	<i>Anda, tómate un vaso de esto, que lo cura todo – sugirió otro (...)</i>	112
18	<i>Seamos un poco tolerantes, debe ser un caso muy grave – articuló con pena una mujer.</i>	108
19	<i>Si es que me quieres de verdad, amor mío, quédate conmigo y afrontaremos juntos la tormenta que se avecina.</i>	87
20	<i>Puede ponerse mi pijama.</i>	196

21	<i>Si se acuerdan de algo en particular en relación con el difunto, llámeme.</i>	201
----	--	-----

– **Ruegos o súplicas**

Nº	Actos de habla directivos de ruego o súplica en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>Si queréis permanecer en la cueva, es vuestro derecho, pero por Dios no obliquéis a nadie a quedarse con vosotros.</i>	67
2	<i>No te vayas, por favor. Siéntate y escúchame.</i>	73
3	<i>Papá, te ruego que no trates a mi esposa de esta manera.</i>	80
4	<i>Si es que me quieres de verdad, amor mío, quédate conmigo y afrontaremos juntos la tormenta que se avecina.</i>	87
5	<i>Papá, por favor, controla tus palabras.</i>	79
6	<i>Por favor, Kanebe, no te pongas así (...)</i>	90
7	<i>¡Por el amor de Dios, cariño, contesta! Dinos algo – suplicó Mambo.</i>	106
8	<i>Pere corazón, por favor, di algo –suplicó Mambo.</i>	
9	<i>Llevo tiempo penando en ello y quería pedir que papá y tú me matriculaseis en el colegio para que pudiera estudiar.</i>	27
10	<i>Cierre la puerta cuando se vaya, por favor, y no se olvide de apagar la luz.</i>	187
11	<i>Perdone, señor. Es que no me había fijado.</i>	178
12	<i>Ndi, espera. No te enciendas así –suplicó – Antes de crucificarme, escúchame al menos porque... porque muero sin motivo.</i>	235
13	<i>Ndi, te lo juro. No tengo nada que ver en el hecho de que Kanebe haya abandonado su hogar.</i>	235
14	<i>Pagaré lo que haga falta por un minuto de placer sin aquella maldita goma.</i>	173
15	<i>¿Le importaría hacerme un favor cuando llegue a la ciudad?</i>	242
16	<i>¿Podría usted hacerme de traérmelas aquí?</i>	243
17	<i>Por favor, mamá déjame entrar y curar mis heridas (...)</i>	70

1.1. Principales elementos directivos

Se entiende por principales elementos directivos, los factores que indican al interlocutor que se trata de un acto de habla directivo. El hablante tiene un grado de autoridad máximo a nivel profesional, cultural, social o económico sobre su interlocutor. Dichos elementos pueden ser lingüísticos o no lingüísticos. El subapartado siguiente se interesa por los datos lingüísticos que obvian el carácter directivo de un acto de habla.

1.1.1. Elementos directivos lingüísticos

Por lo que se refiere a los elementos directivos lingüísticos, el imperativo se destaca como el tiempo verbal directivo por excelencia. En *MLK*, los hablantes utilizan el imperativo para mandar, dar órdenes, instrucciones, prohibir, amenazar o aconsejar. El imperativo puede ser utilizado en casi todos los actos de habla directivos. Algunas estructuras con el presente de subjuntivo o el infinitivo tienen también el valor directivo como se puede comprobar en los ejemplos (64).

(64) a. *¡A trabajar!* (*MLK*: 24)

b. *¡Que nadie se mueva!* (*MLK*: 262)

Estas dos construcciones son casos de actos de habla directivos; se observa el uso del infinitivo «trabajar» para dar órdenes, pues el infinitivo puede tener el valor directivo. Lo mismo ocurre en (64b) a través del uso de la prohibición o el imperativo negativo.

También, en la obra, se destacan las preguntas directas e indirectas. Entre estas categorías, las preguntas directas, excepto las retóricas, pueden ser consideradas como los actos de habla directivos en *MLK*.

(65) a. *¿Dónde estaba usted esta madrugada entre la una y las tres?* (*MLK*: 131)

b. *¿Su nombre?* - *Nico. Nico Montana* (*MLK*: 130).

c. *¿Dirección?* - *César Augusto cuarenta y cuatro, sexto A* (*MLK*: 130).

d. *¿Nacionalidad?* - *Española.* (*MLK*: 130)

En efecto, en dichas preguntas, el interlocutor está obligado a dar una respuesta para su propio beneficio, el del hablante o ambos. Es el caso en los enunciados (65a) y (65b) del

interrogatorio entre los policías y Nico, proxeneta acusado por haber violentado hasta la muerte a una prostituta.

1.1.2. Elementos directivos no lingüísticos

En *MLK*, aparecen varios elementos directivos no lingüísticos tales como la relación entre los diferentes participantes, la entonación, los gestos, los carteles y las miradas. Los elementos no lingüísticos como la proxemia y los rasgos prosódicos como el volumen, la entonación son los verdaderos indicadores del valor directivo de un acto de habla. De hecho, el aspecto lingüístico solo es insuficiente para clasificar un acto de habla como acto directivo. El interlocutor debe también tener en cuenta otros elementos como el lenguaje no verbal (paraverbal y extra verbal), el entorno o la situación de comunicación en la que se desenvuelve el evento comunicativo.

De modo parecido, la relación que mantiene los diferentes participantes al acto de habla puede incidir en la interpretación de un acto de habla directivo. Existen dos tipos de relaciones entre los participantes de un acto de habla: la relación horizontal y la relación vertical. Dichas relaciones tienen en cuenta la clase social, la edad, el nivel de alfabetización y afectan también los aspectos comunicativos. Para los actos inherentemente directivos, es decir, los actos impositivos con un grado de autoridad máximo, se trata muy a menudo de relaciones verticales entre el hablante y su interlocutor. Una relación vertical es una relación en la que el hablante tiene un poder (político, religioso, cultural, familiar, administrativo) sobre su interlocutor. Son relaciones de poder jerarquizadas. Se pueden experimentar entre un superior y un inferior, un líder y un seguidor, un jefe y su subalterno, padres e hijos, un marido y su esposa, un patrón y su ama de casa, un maestro y su alumno, un policía y un sospechoso, raza superior y raza inferior. Por eso, en el análisis de un acto de habla directivo resulta importante conocer el perfil del locutor. Como ejemplo de relaciones verticales en *MLK*, se puede hacer referencia a:

– **Relación vertical administrativa:**

Entre un aduanero y los viajeros en el aeropuerto (África -Binum).

(66) a. *¿Quién es el cabrón que quiere decirme cómo tengo que hacer mi trabajo?* (*MLK*: 10)

b. *¡Abre la boca otra vez y te encierro aquí tres días, y nadie hará nada!*
(*MLK*: 11)

c. *¡Coged vuestros pasaportes! – gruñó, al tiempo que les tiraba en la mesa (MLK: 11).*

Estos enunciados son emitidos por un aduanero, funcionario de Estado en el aeropuerto. El hablante se dirige a los viajeros que deben someterse a los trámites de pasaporte, aduanas y sanidad. Se trata de una relación vertical en la que el aduanero está otorgado de un poder administrativo para controlar la entrada y la salida de bienes y luchar contra el contrabando. Los enunciados (66a), (66b) y (66c) son actos de habla directivos impositivos donde el hablante utiliza de manera abusiva su poder para amenazar a sus interlocutores. El hablante utiliza un lenguaje ofensivo, irrespetuoso, abusivo, grosero y despectivo. En vez de tratar de *usted*, el hablante trata de *tú* a sus interlocutores. A partir de los indicadores de la segunda persona como *abre, te, coged, vuestros* e insultos tal como *cabrón* que muestran la falta de respeto, el desprecio y el carácter descortés del emisor. El otro dato que evidencia el carácter descortés del locutor es el «gruñido» en (66c), *¡Coged vuestros pasaportes! – gruñó, al tiempo que les tiraba en la mesa.*

Teniendo en cuenta, el contexto comunicativo, se puede decir que es un aduanero no profesional, corrupto, que no controla adecuadamente las maletas de los viajeros y abusa abiertamente de su poder para amenazar a sus interlocutores (viajeros). Desde el punto de vista pragmático, el aeropuerto es la principal puerta de entrada de un país. Estos actos de habla directivos de amenazas, con un lenguaje despectivo y ofensivo, se pueden desvelar los mayales o la crisis social en este país. En *MLK*, se destaca otra relación vertical administrativa durante una perquisición policíaca.

Entre el policía y un sospechoso (Europa-España)

(67) a. *Vístase, señor Montana, vamos a salir (MLK: 126).*

b. *Señor Montana, usted va a venir a la comisaria con nosotros (...)*
(MLK: 127).

c. *¿Dónde estaba usted esta madrugada entre la una y las tres? (MLK: 131)*

Estos ejemplos son tres actos de habla directivos (mandato y pregunta) pronunciados durante una encuesta policíaca. El hablante es un agente de policía y su interlocutor es un hombre acusado por haber asesinado a una mujer y disimulado su cuerpo. Aquí, se trata también de una relación vertical donde el policía tiene la autoridad administrativa otorgada por el Estado

para garantizar la seguridad de las personas y de los bienes. A pesar de las circunstancias, el hablante trata de *usted* a su interlocutor. Esto es deducible desde las marcas de la tercera persona *vístase, usted, va* y el apelativo de cortesía *señor Montana* que el policía utiliza para interactuar con su interlocutor. Se trata de un lenguaje respetuoso que muestra el profesionalismo del hablante, el respeto para con sus interlocutores, y por extensión, una sociedad que trata con dignidad a todo el mundo. Los actos de habla directivos en *MLK* presentan también cierta verticalidad en las relaciones familiares.

– Relación familiar vertical

Entre los padres de Kanebe

En vez de una relación amorosa, amistosa y de complicidad entre los padres de Kanebe, se observa una relación vertical en la que el esposo es el que manda. Se puede comprobar en estos actos de habla:

(68) a. *Tenías que haber cumplido tu deber de madre. Enseñarle las costumbres de nuestra tierra y prepararla para la vida de esposa y madre, y meterle en la cabeza que poco importa quién es el marido, que lo más importante es que esté casada (MLK: 234).*

b. *¡Sal de aquí y no vuelvas hasta que te asegures de que todo esté en orden! (MLK: 234)*

En realidad, el análisis de los enunciados de (68) vislumbra los valores socioculturales africanos. En las parejas africanas, el hombre es el jefe de la familia. Su autoridad es incontestable y se manifiesta por su actitud y también por su lenguaje directivo, categórico, autoritario y violento. En los enunciados (68a) y (68b), el hablante es el esposo de Matene, la madre de Kanebe. Al analizar estos enunciados, se observa que no es una relación amorosa como lo debería ser, sino una relación vertical en la que el marido se dirige a su interlocutor de manera agresiva como si fuera una persona desconocida. Es un lenguaje machista regido por las normas y creencias culturales. En efecto, la mujer debe someterse y obedecer totalmente a su esposo. Es responsable de la educación de las chicas y debe esforzarse en cumplir este papel para evitar el deshonor de la familia y todo fracaso en esta tarea es culpa suya. Se observa también en *MLK* otra relación vertical entre la raza blanca y la negra.

– Relación vertical entre las razas

Muy a menudo, es una relación regida por la superioridad de raza, el menosprecio, como se puede observar en el caso siguiente:

Entre la racista del autobús y Kanebe

(69) a. *Lo que os pedimos es que volváis a vuestro país, África (MLK: 161).*

b. *Desde que os dejan subir y bajar a vuestro antojo, el aire se ha vuelto irrespirable (MLK: 161).*

c. *Estamos cada día invadidos por hordas de negros y monos que traen miseria, mierda, tristeza, violencia, droga, ruina... (MLK: 161).*

Los enunciados de (69) son actos de habla directivos que revisten un tono altamente amenazante e incluso agresivo. El hablante, una española racista, que está harta de la presencia de los negros en su país, ataca verbalmente a Kanebe en un espacio público, el autobús. Entre el hablante y su interlocutor, existe una relación de dominación racial y en los demás aspectos de la vida. El hablante se dirige a su interlocutor con cierto menosprecio y autoridad debido a la existencia de una raza superior y una raza inferior incrustado en el pensamiento social. Hasta hoy, a causa del subdesarrollo, la miseria y el hambre, cada vez más creciente en los países africanos, algunas personas, como el hablante de las construcciones de (69), siguen pensando que la raza blanca es la raza superior. La pertenencia del hablante a la raza blanca le otorga cierto poder frente a su interlocutor. En efecto, se observa en estos enunciados un racismo lingüístico. El hablante manifiesta su xenofobia, su intolerancia, su hegemonía e incluso su ignorancia, dado que para ella África es un país. En *MLK*, se observa igualmente una relación cultural vertical.

– Relación cultural vertical

Entre la familia política de Kanebe y Kanebe

(70) a. *¡Cierra el pico, madame! (MLK: 63)*

b. *He dicho que si no cierras tu puta boca, te juro que te la voy a romper en mil pedazos (...) (MLK: 63).*

c. *Me parece que te has olvidado de que la gallina no canta delante del gallo (MLK: 63).*

d. *El hombre se ha muerto por cierto, pero su familia no. Eres la propiedad de la familia (MLK: 64).*

En estos enunciados, el hablante es Tayo, hijo del difunto marido de Kanebe y el nuevo jefe de la familia. Con toda la familia, sobre todo su interlocutor Kanebe, mantiene una relación familiar y cultural vertical. Posee un poder tradicional y es temido y respetado por toda la familia. En estos ejemplos, se observan algunos aspectos culturales, particularmente la situación de la mujer en esta sociedad y el trato reservado a las viudas después de la muerte de su marido. Por lo mismo (70a), (70b), (70c) y (70d) son actos de habla directivos de amenaza después de la oposición de su interlocutor de casarse con otro miembro de la familia de su marido. En ellos, se destaca una dominación cultural que se manifiesta por el menosprecio de la mujer. En realidad, en esta sociedad, la mujer solo debe aceptar las decisiones tomadas y obedecer al jefe de la familia

En todos los ámbitos de la vida (familiar, social, profesional, cultural, etc.), hay siempre un participante que se desmarca por su lenguaje directivo, su vestimenta, su título, su actitud o comportamiento. El interlocutor debe ser capaz de identificar dichos factores que varían en función de las circunstancias y conformarse para evitar conflictos. En *MLK*, se observan, desafortunadamente, algunas relaciones verticales en las que el jefe o algún otro participante director abusa de su autoridad para amenazar o intimidar a su interlocutor. En realidad, el lenguaje directivo de un hablante puede dejar traslucir el tipo de relación que existe entre él y sus interlocutores.

Uno de los principales elementos que permite apreciar la dimensión directiva en la obra es la entonación ascendente. La entonación es la modulación de la voz al pronunciar una cadena de sonidos del habla. Por lo que se refiere a los actos de habla directivos, la entonación es ascendente. Se manifiesta en el habla por más alturas que bajadas. Eso se puede comprobar en los enunciados siguientes:

(71) a. *¡Que alguien llame a la Policía! – **gritó** alguien (MLK: 187).*

b. *¡Sal de aquí y no vuelvas hasta que te asegures de que todo esté en orden! – **gruñó** el hombre, echando a patadas a su mujer fuera (MLK: 234).*

c. *¿Qué va a ser de nosotros ahora que tu hija se está portando como una atolondrada? – le **gritó, fuera de sí** (...) (MLK: 234).*

Estos ejemplos son algunos actos de habla directivos en los que se puede decir que la entonación del hablante es ascendente. Generalmente, en este tipo de entonación, el hablante eleva la voz o hace vibrar sus cuerdas vocales. Es posible identificar el tipo de entonación a través del contexto de enunciación o a partir de los verbos declarativos utilizados por el narrador en los incisos de los diálogos. También llamados «verbos del habla», estos sirven para indicar quien emite el mensaje, a quién va dirigido, la forma en que se emite el mensaje. En *MLK*, la autora utiliza los verbos incisivos directivos tales como: *gritar*, *gruñir*, *rugir*, *ordenar*, *preguntar*, *advertir*, *sugerir*, *amenazar*, *sentenciar*, *suplicar*. Además de las circunstancias, estos verbos dan más vida a los diálogos y permiten al receptor destacar el estado del hablante, sus emociones y sentimientos. La entonación del hablante puede cambiar totalmente el sentido de un enunciado y por consiguiente es un factor clave en la comunicación. Dos enunciados pueden tener el mismo contenido proposicional pero la entonación, que es un elemento de la fuerza ilocutiva, da el sentido al interlocutor. La entonación tiene pues una función pragmática porque permite al receptor reconocer la información nueva del discurso.

En la obra, aparecen otros elementos fundamentales en los actos de habla directivos: los gestos y las miradas. Como subrayado en el apartado (1.5) del capítulo precedente, los gestos y las miradas forman parte de los comportamientos directivos. En efecto, el hablante utiliza la expresión corporal para acompañar su mensaje.

(72) a. *¡No me hagas perder la paciencia! – rugió la mujer con **una mirada dura*** (MLK: 24).

b. *¡Coged vuestros pasaportes! – gruñó, al tiempo que **los tiraba en la mesa*** (MLK: 11).

c. *¡Sal de aquí y no vuelvas hasta que te asegures de que todo esté en orden! – gruñó el hombre, **echando a patadas a su mujer fuera*** (MLK: 234).

En las construcciones de (72), los gestos y las miradas destacados (**una mirada dura**, **les tiraba en la mesa**, **echando a patadas a su mujer fuera**) que acompañan los actos de habla directivos en *MLK* muy a menudo son agresivos y amenazantes. Son estrategias comunicativas inclusivas que dan una expresividad clara al mensaje del locutor. A estos elementos, se puede también añadir el saludo, particularmente el saludo de los policías o militares. Es un acto de habla no verbal y jerárquico. Con frecuencia, es el subalterno que saluda al jefe con una expresión corporal propia a estos funcionarios del Estado. Es una relación vertical en la que el

gesto del subalterno es una marca de respeto para con su jefe. Mejor dicho, el contacto visual y la expresión corporal son indicadores del valor directivo de un acto de habla.

Además de los principales elementos directivos (el perfil de los participantes y la relación entre ellos, la entonación, las miradas y los gestos), en *MLK*, los locutores directivos (los que obligan a sus interlocutores a actuar o modificar su comportamiento) utilizan otros signos no verbales para alcanzar su objetivo. Se ilustra en los ejemplos que siguen:

(73) a. *Tenemos una orden de perquirir su piso – dijo uno de los policías, (...) girándose para pedir **el documento** a uno de sus colegas que luego puso bajo las narices de Nico (MLK: 125).*

b. *Estas **medallas** me las he ganado – vociferó sacando el pecho (MLK: 10).*

c. *Usted perdone. Es que deseamos hacerles algunas preguntas (...) enseñándole **la placa** (MLK: 197).*

En estos enunciados, los hablantes utilizan algunos símbolos directivos muy expresivos y significativos en su contexto de aparición. Se trata entre otros de las insignias, las placas, el documento de perquisición, las medallas. Estos instrumentos o accesorios (*el documento, medallas, la placa*) tienen fines probatorios y simbolizan el poder del poseedor o hablante. En una situación de comunicación, permiten identificar al poseedor y prueban al interlocutor la autoridad del hablante. En Camerún, por ejemplo, se puede hablar de otros elementos directivos no lingüísticos en un acto de habla como la vestimenta (un jefe, un cura), la disposición de participantes (fiesta, conferencia, iglesia, sala de clase, etc.).

A partir de todos estos elementos considerados como principales elementos directivos de un acto de habla, resulta que el reconocimiento, la comprensión y la interpretación de un acto de habla directivo dependen no solo del aspecto lingüístico sino también del aspecto no lingüístico. Es lo que Kerbrat-Orecchioni citado por Herrero Cecilia (2006: 59) llama *los relacionemas*. Pueden ser no verbales, esto es, paraverbales o extraverbales (la proxémica, la distancia situacional, el tipo de gestos intercambiados, la postura adoptada, la función de la mirada, el tono, el ritmo de las palabras) o verbales (los deícticos personales, el tipo de tema tratado, el registro de lengua empleado). A continuación, se presentan los valores pragmáticos de los actos de habla directivos.

1.2. Valores pragmáticos

Mediante los diferentes actos de habla directivos, la narradora presenta las realidades sociales y culturales en Binum y España. El lenguaje directivo se presenta en *MLK* como una estrategia comunicativa utilizada por los hombres de Binum, país de Kanebe, para demostrar su supremacía sobre las mujeres e imponer cierta conducta a estas. El título *Me llamo Kanebe* muestra la autodeterminación del personaje principal para salir de esta autoridad masculina y vivir sus propias experiencias, sus gustos y sus sueños. Se trata de una sociedad machista, y muy patriarcal en la que la vida de la gente femenina está dirigida por los hombres. Las mujeres siguen directivas y obedecen. En la obra, el lenguaje directivo es un comportamiento social que se puede comprobar en los hechos comunicativos. Con los actos de habla de preguntas, órdenes, amenazas, advertencias, *etc.* así como la relación entre los participantes, los gestos, la entonación, se puede destacar la ideología de los diferentes hablantes. Dichos actos de habla van acompañados de factores no verbales y prosódicos para dar e intensificar la fuerza ilocutiva, la expresividad y la agresividad del hablante. Estos rasgos han permitido también destacar algunas ideologías y plagas sociales:

- **Machismo:** para Moral y Ramos (2016: 39) es una ideología que defiende y justifica la superioridad y dominio del hombre sobre la mujer, exalta las cualidades masculinas, como la agresividad, independencia y dominancia y estigmatiza las cualidades femeninas, como debilidad, dependencia y sumisión. En *MLK*, en Bawang, el pueblo de Kanebe, el machismo es una realidad social y cultural. El hombre es el jefe, el todopoderoso. Es una ideología enraizada desde la niñez en la mentalidad: los hombres. Dicha superioridad se manifiesta por los actos de violencia (en la familia, en la pareja), la no escolarización de las chicas, el lenguaje directivo, agresivo y machista, la elección del novio sin el consentimiento de la mujer, los gritos. En pocas palabras, en este pueblo, el machismo es un comportamiento social, cultural y lingüístico que se traduce por una predominancia de actos de habla directivos.
- **Feminismo:** es un movimiento que simboliza la toma de conciencia de las mujeres para liberarse de la opresión, las desigualdades, la dominación y la violencia masculinas. En *MLK*, el personaje principal Kanebe es la figura representativa del feminismo y de la emancipación de la mujer en su pueblo. Se choca con las limitaciones tomadas contra las mujeres. Eso se manifiesta en su lenguaje directivo feminista, caracterizado por el

uso de varios actos de habla de preguntas que marcan sus incomprensiones y su oposición frente a tales desigualdades sociales para con las mujeres.

- **Racismo:** es una ideología que se fundamenta en estereotipos, perjuicios y estigmas que la raza blanca es superior a la raza negra. Por consiguiente, es una forma de pensar, actuar y hablar. Restrepo (2012: 128) subraya que existe dos tipos de racismo: el racismo manifiesto (caracterizado por enunciados y prácticas explícitamente racistas) y el racismo latente (caracterizado por actos implícitos y silenciosos). En *MLK*, el racismo es manifiesto y se caracteriza por diversas los actos de habla de amenazas expresadas por la anciana española del *autobús* y los padres españoles de Antonio.
- **Anti-racismo:** con el joven del *autobús*, el policía que destruye las pruebas de la presencia de Kanebe en el lugar del crimen
- **Corrupción con los funcionarios de Estado:** los aduaneros del aeropuerto, los agentes de control de los conductores a lo largo del viaje.
- **Distanciamiento social :** entre Kanebe y sus amigos españoles (voceamiento, las cartas)
- **Acercamiento social:** entre Kanebe y su bienhechora, Divina la mujer negra que ayuda a Kanebe (tuteamiento); entre Kanebe y los habitantes de su pueblo (tuteamiento), entre Kanebe y el camarero (mismo nivel de alfabetización).
- **Bajo nivel de alfabetización:** caso del camarero.
- **Menosprecio de los funcionarios de Estado:** el uso del tuteamiento y de los insultos por los aduaneros al dirigirse a los viajeros

Entonces, se puede afirmar que el análisis pragmático va mucho más allá de lo que dice el hablante (contenido proposicional). Una buena interpretación de un acto de habla directivo no depende solo de un enunciado aislado o del contexto inmediato, sino también de la fuerza ilocutiva y del contexto global.

1.3. Entre lo semiótico, sintáctico, semántico y pragmático

Desde una perspectiva global, *MLK* es un macroacto de habla directivo. En los diferentes actos de habla destacados en esta obra, los participantes directivos utilizan varios recursos semiótico, sintáctico, semántico y pragmático para demostrar su poder, su autoridad y obligar a sus interlocutores a actuar o a modificar sus comportamientos.

En lo semiótico, se nota una combinación signos directivos; abarcan el lenguaje verbal y el lenguaje no verbal (paraverbal o extraverbal). Entre otros, se tratan del uso de un lenguaje

despectivo y ofensivo, los deícticos personales empleados (tuteamiento y apelativos despreciativos), el registro de lengua empleado, la distancia situacional (las cartas entre Kanebe y Pedro), la relación vertical entre los participantes, los gestos brutales intercambiados, la postura adoptada, la mirada agresiva, la entonación ascendente. También, para demostrar su poder o supremacía, los hablantes utilizan otros accesorios o materiales como las placas, las medallas o documentos (autorización de perquisición). Resulta de eso que la narradora utiliza códigos formalizados, códigos culturales (con sistemas de comportamientos y valores tradicionales), códigos visuales (con señaléticas convencionalizadas) que son verdaderos vehículos de informaciones directivas en su contexto de aparición.

En lo sintáctico, no hay una estructura fija propia a un acto de habla directivo. Dado que son actos conversacionales, la estructura varía en función de las circunstancias, de las emociones y del humor del hablante. En efecto, un mismo acto de habla directivo puede configurarse como una declaración, una interrogación o una exclamación. Sin embargo, en los actos de habla de advertencia, se destaca algunos enunciados marcados. El análisis de estas estructuras ha permitido llegar a la conclusión que la autora quiere poner de relieve la consecuencia o el riesgo que corre el interlocutor al no seguir las directivas o instrucciones de hablante. A través de los conceptos de rema y tema, se puede decir que es una estructura sintáctica directiva en la medida en que el hablante pone más énfasis sobre la información nueva (rema), retrasando su tiempo de aparición en la estructura. Cabe también recordar que en *MLK*, se destacan microactos de habla directivos y los macroactos de habla. En otras palabras, una palabra es suficiente para ser considerada como un acto de habla. Es el caso de la interjección *¡Adelante!*, cuyo sentido es completo e independiente del resto de la conversación. Las cartas de Pedro y Kanebe, así como la novela *Me llamo Kanebe*, pueden ser considerados aquí como macroactos de habla. Con el bajo nivel de alfabetización de los participantes en un acto de habla (caso del camarero), un enunciado puede ser estructurado de manera incorrecta y llegar a transmitir una información. Lo mismo ocurre con algunos actos de habla directivos militares que tienen una estructura particular. Por eso, se deduce que la estructura o la forma de un acto de habla directivo depende del perfil del hablante, del objetivo, de la intención de hablante y del contexto.

En lo semántico, la dimensión rética del acto locutivo recomienda emitir secuencias gramaticales con un sentido determinado. Este sentido depende de los elementos lingüísticos y no lingüísticos. Lingüísticamente, en *MLK*, el imperativo se destaca como el tiempo verbal con valor directivo por excelencia. Sin embargo, el semantismo directivo de los actos de habla

directivos destacados (preguntas, amenazas, mandatos, consejos, advertencias y sugerencias) depende mucho más de los parámetros no lingüísticos. Se trata en particular de la entonación del hablante y los gestos que acompañan lo dicho. Incluso con un mismo contenido proposicional, el sentido de un mismo enunciado puede variar según la entonación adoptada por el hablante. Los elementos no lingüísticos tienen una fuerza ilocutiva más explícita y expresiva. Asimismo, se nota la lexicalización de algunas categorías gramaticales para tomar el significado interjecciones directivas. Mejor dicho, estas interjecciones lexicalizadas adquieren un rasgo léxico para funcionar como actos de habla directivos (*¡Adelante!*, *MLK*: 12)

En lo pragmático, el estudio de los actos de habla directivos en *MLK* revela que se trata de un procedimiento comunicativo utilizado por la autora. Mediante estos actos de habla, Magnéché desvela los problemas encontrados en una sociedad muy patriarcal. Estos actos de habla presentan los abusos que sufren las mujeres, la falta de profesionalismo de los funcionarios de Estado en Camerún y el racismo en España. Los actos de habla directivos son pues una estrategia de comunicación.

1.4. Fallos pragmáticos en los actos directivos

El fallo pragmático es la inadecuación entre el acto de habla emitido y la reacción del interlocutor. Jenny Thomas (2006: 22) lo define como la incapacidad de entender lo que el hablante ha querido decir con lo que se ha dicho. Muy a menudo, este problema de comunicación es debido al uso de implícitos, sobreentendidos, enunciados connotativos que el interlocutor no llega a decodificar. En *MLK*, no aparecen muchos fallos pragmáticos. A continuación, se presenta dos casos de fallos pragmáticos destacados en *MLK*:

(74) (...) *Kanebe se levantó para dejarle el asiento a la señora anciana (...)*

- *Esto no es lo que os pedimos.*

- *¿Perdón? – preguntó, sin comprender cuál era la relación entre su gesto y lo que le acababa de decir la señora (MLK: 161).*

Este ejemplo presenta un choque entre la convivencia de Kanebe y la hostilidad de la anciana. En una sociedad que promueve la inclusión social y los valores de convivencia, dejar su asiento a una anciana debería ser considerado como un símbolo de respeto para con esta categoría de personas. Frente al gesto de cortesía de Kanebe para con la señora, esta reacciona de manera inesperada y violenta. En realidad, la respuesta esperada en tal situación es agradecer a su bienhechora. Al contrario, la anciana es una racista agresiva, arrogante, intolerante e

incapaz de apreciar positivamente el gesto de su interlocutora negra. La beneficiara de la acción muestra su indignación a través de un comentario sarcástico cuyo objetivo es ofender y ridiculizar a Kanebe. Se trata pues de un fallo pragmático puesto que hay una inadecuación entre el gesto de Kanebe y la reacción de la anciana.

El ejemplo que sigue es otro caso de fallo pragmático:

(75) - *¡Bingo! – exclamaron los dos amigos al unísono, provocando la rabia negra en Kanebe.*

¿Cómo que bingo? (...) ¿Les hablo de un doble homicidio, el del hombre que yo quería y que me quería a mí, y de nuestro amor destrozado por racistas, y lo celebran? (MLK: 216)

El deseo de la receptora Kanebe es ser médico. Cuestan mucho estos estudios en España según sus amigos y ella no tiene los recursos suficientes para matricularse. Contando a sus dos amigos todas las dificultades por las que ha pasado en España, les informa que su marido ha matado a sus padres y luego se ha suicidado. Normalmente, los dos amigos deberían compadecer y manifestar lástima y pena por la desgracia de Kanebe. Frente a dicha información, los amigos de Kanebe manifiestan su satisfacción y alegría al aprender que Kanebe es la única heredera después de la muerte de su marido y de sus suegros. Para ellos, Kanebe ya tiene recursos para financiar sus estudios de médico. El fallo pragmático viene del hecho de que Kanebe no sabía que podía ser la heredera después de algunos trámites administrativos. Es lo que acarrea una incoherencia entre lo que dice la emisora y la reacción de sus interlocutores.

Resulta de estos dos actos de habla que el fallo pragmático nace del desconocimiento de las realidades sociales y culturales de los diferentes participantes o cuando no vienen de la misma comunidad. Por consiguiente, para evitar los fallos pragmáticos o la infelicidad de un acto de habla según la terminología de Searle (1980), es importante que los participantes compartan el mismo conocimiento enciclopédico (social, cultural, administrativo, etc.). Después haber analizado las manifestaciones de los actos directivos, se presentan a continuación las manifestaciones de los actos volitivos.

2. ACTOS VOLITIVOS Y OCURRENCIAS

Los actos de habla volitivos remiten a los actos empujados por la voluntad del hablante. Expresan los sentimientos, las emociones y los deseos del hablante. Es la distinción de si el

sujeto comunicante de una oración realiza una acción de forma intencionada o no. En *MLK*, estos actos se manifiestan bajo diferentes formas. Así, se puede destacar los actos volitivos de deseos, saludos, agradecimientos, invitaciones y promesas.

– **Deseos**

Nº	Actos de habla volitivos de deseos en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>Pues buena suerte.</i>	86
2	<i>Buena suerte, amor.</i>	93
3	<i>Hombre, me gustaría tener un heredero, pero no me gustaría que mis retoños vivieran en un mundo sin rumbo en el que todo se ha ido al carajo.</i>	112
4	<i>A mí me hubiera gustado trabajar en una residencia y cuidar de esos ancianos que lo han dado todo a esta sociedad egoísta e inhumana (...)</i>	150
5	<i>A mí me hubiera gustado hacer otra cosa.</i>	150
6	<i>A mí me hubiera gustado hacer algo para intentar curar a este país incapaz de amor.</i>	151
7	<i>Yo quiero un poco de calor y de ternura (...)</i>	152
8	<i>Tenía ganas de dormir.</i>	159
9	<i>Desean que todos seamos uniformes.</i>	165
10	<i>Yo quiero vivir en un mundo donde me reconozco, donde encuentro mis referencias.</i>	165
11	<i>Me gustaría darle el puesto.</i>	168
12	<i>Yo quiero vivir ahora, a toda prisa.</i>	173
13	<i>Tenemos ganas de vivir.</i>	173
14	<i>Yo también quiero ser médico.</i>	27
15	<i>Quiero estudiar para ser médico.</i>	54
16	<i>Quiero estudiar.</i>	54
17	<i>Solo deseo que me dejen en paz.</i>	54
18	<i>Lo que deseo ahora más que nada es ir a descansar.</i>	178

19	<i>Usted perdone. Es que deseamos hacerles algunas preguntas (...) enseñándole la placa.</i>	197
20	<i>Es que me gustaría saber qué misterio encierran.</i>	212
21	<i>¿Nos tratamos de tú? – le sugirió (...)</i>	137
22	<i>Es mi pueblo y yo quiero ver a mis hijos.</i>	232
23	<i>No he hecho nada y mi deseo es que Kanebe vuelva a su casa.</i>	234
24	<i>No quiero que te contagies, hija.</i>	240
25	<i>(...) quiero quedarme a pesar de todo.</i>	240
26	<i>A mí no me gusta la sociedad en la que vivo.</i>	247
27	<i>Quise, pero no pude.</i>	249
28	<i>Es que necesito ver al menos la cara de mi interlocutor.</i>	258
29	<i>Quisiera ver la cara de mi interlocutor.</i>	258
30	<i>Que aprovechéis.</i>	262
31	<i>¡Hombre, Antonio! ¡Bienvenido, hijo!</i>	77

– **Saludos**

Nº	Actos de habla volitivos de saludos en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>Buenos días, papá – dijo Antonio sonriéndole a su padre.</i>	77
2	<i>¡Hombre, Antonio!</i>	77
3	<i>¡Santa María, madre de Dios!</i>	78
4	<i>¡Tesoro! ¿Eres tú?</i>	78
5	<i>Hombre, por fin llegas.</i>	112
6	<i>Hola.</i>	112
7	<i>My friend, llegas con retraso esta mañana (...)</i>	112
8	<i>Buenas noches – saludó la recién llegada.</i>	136
9	<i>Ama – la interpeló corriendo detrás de ella.</i>	231
10	<i>¡Hombre, usted por aquí!</i>	246
11	<i>Querida Kanebe</i>	246

12	<i>Querido Pedro</i>	247
13	<i>Ama Kiti, ¿cómo estás?</i>	232

– **Agradecimientos**

Nº	Actos de habla volitivos de agradecimientos en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>¡Alabado sea Dios, mil veces alabado!</i>	78
2	<i>No, gracias (...)</i>	143
3	<i>Gracias, Madame – dijo el taxista, agradecido.</i>	241
4	<i>¡Gracias mil!</i>	243

– **Invitaciones**

Nº	Actos de habla volitivos de invitaciones en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>Allez viens – dijo Antonio, cogiéndole la mano (...) y atrayéndola hacia el interior de la casa.</i>	78
2	<i>Ven, cariño.</i>	86
3	<i>Ven, te voy a enseñar tu habitación.</i>	137
4	<i>¿Nos tratamos de tú?</i>	137

– **Promesas**

Nº	Actos de habla directivos de promesas en <i>MLK</i>	Pág.
1	<i>No os perdonaré nunca por ser tan cobardes, tan superficiales.</i>	84

2	<i>Me lo devolverá su hija en muy pocos meses.</i>	120
3	<i>A cambio, la aseguro que tendrá un buen sueldo e irá lejos en la empresa.</i>	168
4	<i>La próxima vez que nazca seré un hombre.</i>	151
5	<i>No tardaremos – dijo el policía.</i>	125
6	<i>Mañana te llevo a una de mis empresas donde podrás trabajar.</i>	141
7	<i>Nunca se lo perdonaré.</i>	94
8	<i>Le pagaré el servicio por supuesto.</i>	243
9	<i>Lo haré, Madame.</i>	243

2.1. Dimensión significativa (sintáctica, semántica y pragmática)

Existen varios actos de habla volitivos: deseo, invitación, agradecimiento, exhortación, promesa, duda, emoción, sentimiento. En *MLK*, el análisis de estos actos de habla volitivos presenta algunas particularidades relacionadas con los aspectos sintáctico, semántico y pragmático.

En el análisis sintáctico de esta tipología de actos de habla, aparece el concepto de «correferencia». Algunas estructuras volitivas admiten la correferencia y otras no. Las estructuras que la admiten son aquellas en las que el verbo volitivo tiene como complemento un infinitivo (*Quiero estudiar*, *MLK*: 54). Estas estructuras comparten el mismo índice referencial con el sujeto principal. Las que no admiten la correferencia tienen una proposición subordinada sustantiva como complemento (*No quiero que te contagies, hija*; *MLK*: 240). En estas estructuras, el verbo de la proposición principal es el verbo regente (expresa la volición) y el verbo de la proposición subordinada es el verbo regido (expresa la acción deseada). También, un acto de habla volitivo puede ser expresado mediante un enunciado declarativo (*Me gustaría darle el puesto*; *MLK*: 168), interrogativo (*¿Nos tratamos de tú?*, *MLK*: 137) o exclamativo (*¡Alabado sea Dios, mil veces alabado!*, *MLK*: 78). Entonces, los actos de habla volitivos no tienen una estructura predeterminada.

Su análisis semántico muestra que el uso del presente de indicativo o el subjuntivo traduce el grado de certeza o la posibilidad de que se cumpla la voluntad expresada. Por ejemplo, el uso del presente de indicativo por Kanebe (*Quiero estudiar*, *MLK*: 54; *Quiero ser médico*, *MLK*: 214) muestra la certeza y la determinación del hablante para realizar su deseo.

Se debe agregar que los actos de habla volitivos tienen un carácter prospectivo, están orientados hacia un futuro cercano o lejano.

Al analizar las estructuras que no admiten la correferencia, se observa que estos enunciados pueden también expresar acciones directivas. En efecto, dichas estructuras tienen dos partes: una parte volitiva con un verbo volitivo regente (proposición principal) y una parte directiva que señala la acción deseada (proposición subordinada) que designa la acción deseada (*Desean **que todos seamos uniformes***, MLK: 165), (*Solo deseo **que me dejen en paz***, MLK: 54.). Por eso, se puede deducir que algunos actos de habla volitivos que no admiten la correferencia tienen el valor de obligación o consejo. Además, el cumplimiento de la acción deseada no depende de la voluntad del hablante sino de la de sus interlocutores. Igualmente, se puede decir que son una tipología de actos de habla directivos suavizados por la presencia de un verbo volitivo regente en la proposición principal. Se puede también colocar los actos de habla volitivos-directivos en esta categoría pero su estructura es diferente dado que son actos de habla directivos suavizados por el uso de suavizadores (*por favor*), apelativo cariñoso (*cariño, querida*), una entonación lineal o descendente con una voz suave.

En la dimensión pragmática, el primer elemento que muestra la volición del hablante en dichos actos de habla es su entonación. Los actos de habla volitivos se expresan con una entonación descendente o lineal. En *MLK*, estos actos de habla son expresados por una clase social impotente y dependiente, influenciada por la clase potente. Se nota que el cumplimiento de estos actos de habla no depende del hablante. En el caso de los actos de deseos, por ejemplo, el hablante se choca con una serie de barreras sociales, culturales, etnológicas y económicas que le impiden realizar sus sueños. La interpretación de estos actos de habla permite destacar las diferentes ideologías de los hablantes en la obra como el feminismo de Kanebe. En efecto, a partir de un lenguaje emotivo y desiderativo, el sujeto feminista manifiesta su voluntad de acabar con el machismo y las injusticias sociales contra las mujeres en su pueblo. Por lo que se refiere a los actos de habla de saludo, invitación y agradecimiento, son marcas de reconocimiento, sociabilidad, convivencia y cortesía entre los participantes en una comunidad. Se pueden también utilizar para llamar la atención de su interlocutor o significarle un interés. Para los actos de habla de saludo y de invitación particularmente, el silencio de un interlocutor ante dichos actos de habla significa el rechazo, el odio o la falta de respeto.

2.2. Interpretación y valoración de su impacto en el uso de la lengua

La lengua es un sistema de signos lingüísticos perteneciente a una comunidad determinada. Tiene un carácter social y convencional. *MLK* se desarrolla en dos espacios (Camerún y España) con un sistema lingüístico convencional y propio a cada uno. Por una parte, se observa que en estos espacios, los hablantes comparten el mismo sistema lingüístico al expresar los actos de saludos y de agradecimientos. *Buenos días, señor* (*MLK*: 166) *Querida Kanebe* (*MLK*: 246) y *Querido Pedro* (*MLK*: 247), *Gracias, Madame – dijo el taxista, agradecido* (*MLK*: 241) son los actos de habla de saludos compartidos respectivamente por Nina y Kanebe (Camerún) y Pedro (España). Estos locutores pertenecen a dos comunidades opuestas pero tienen en común la misma lengua. Por otro lado, se destacan algunos actos de habla volitivos propios a cada espacio. Los enunciados que siguen muestran una variación lingüística en los locutores cameruneses:

(76) a. **Ama** – la interpeló corriendo detrás de ella (*MLK*: 231).

b. **Ama** Kiti, ¿cómo estás? (*MLK*: 232)

c. ¿Qué vienes a buscar aquí, **maamina**? (*MLK*: 232)

d. Pero no hecho nada, **masa** (*MLK*: 234).

e. **Ndi**, espera. No te enciendas así (*MLK*: 235).

Las expresiones **Ama**, **maamina**, **masa**, **Ndi** son apelativos cariñosos y de cortesía propios a la comunidad Bawang. Están integrados en la comunidad y se manifiestan en la lengua. Son expresiones que tienen un significado en dicha comunidad. Se nota la influencia del dialecto en los actos de habla volitivos expresados por los hablantes de Bawang. En cambio, la comunidad española utiliza otros apelativos cariñosos tales como **cariño**, **Tesoro** y **amor mío** propios a los españoles o europeos:

(77) a. Ven, **cariño** (*MLK*: 86).

b. ¡**Tesoro**! ¿Eres tú? (*MLK*: 78)

c. Si es que me quieres de verdad, **amor mío**, quédate conmigo y afrontaremos juntos la tormenta que se avecina (*MLK*: 87).

Partiendo de los modelos lingüísticos canónicos de las dos comunidades, se puede decir que Kanebe constituye el puente cultural entre estas dos comunidades. En efecto, la migración

de Kanebe en estos dos espacios lingüísticos tiene una influencia sobre ella. En otras palabras, la variación espacial conduce a la variación lingüística. Los actos de habla volitivos destacados muestran también que las características lingüísticas de un espacio están relacionadas con la movilidad o inmovilidad de sus hablantes.

Se puede decir que en una sociedad cada vez agresiva y autoritaria, la fuerte presencia de los actos de habla volitivos en la lengua puede jugar un rol regulador en la medida en que traen un ambiente pacífico y convival entre sus hablantes.

2.3. Fallos pragmáticos en los actos volitivos

Los actos de habla volitivos como el saludo, el agradecimiento, el deseo circunstancial o la invitación son hábitos sociales que marcan la deferencia del hablante, refuerzan la relación, la cercanía y el interés entre los interlocutores. Son actos de habla recurrentes en los espacios públicos y cerrados como en la calle, al hospital, al colegio, el ministerio, las fiestas, en casa, las defensas, *etc.* El fallo pragmático en un acto de habla volitivo, significaría el desconocimiento de las normas sociopragmáticas de una comunidad en particular. Como precisado en el capítulo anterior, en función de las culturas los mayores saludan a los menores y eso puede variar en otras culturas. También, no devolver el saludo o no responder positivamente al acto de agradecimiento, deseo o invitación recibido pueden ser considerados como fallo pragmático. En *MLK*, no se destacan fallos pragmáticos en los actos de habla volitivos destacados. Sin embargo, cabe subrayar que un fallo pragmático en dichos actos remite al desconocimiento de su interlocutor, al rechazo, al odio o a la marginación. El desinterés del interlocutor frente a estos actos de cortesía puede acarear conflictos o el fracaso del acto comunicativo.

2.4. Comunicación directa y los actos directivos y volitivos: explicitaciones

La comunicación directa remite a un intercambio explícito, es decir, el oyente no tiene que esforzarse mucho para comprender el mensaje transmitido. Se dice de un acto de habla que es explícito cuando su emisión coincide con el efecto producido sobre el interlocutor. En otras palabras, el acto locutivo corresponde al acto ilocutivo: el contenido proposicional corresponde a la intención comunicativa del hablante. Se trata, pues de actos directivos y volitivos claros y sin ambigüedades o sobreentendidos. En una situación de comunicación, el interlocutor comprende directamente el mensaje del hablante. De manera general, se puede decir que en

MLK, los actos directivos y volitivos destacados no presentan ambigüedades o malentendidos. A pesar de encontrar en la obra dos culturas distintas, cada comunidad lingüística tiene sus particularidades, su manera de ser, de vivir y de hablar. Sin embargo, las dos comunidades logran comunicar con mayor eficacia a pesar de la complejidad lingüística de cada comunidad. Una consecuencia positiva de la comunicación directa en *MLK* es la escasez de fallos pragmáticos en los actos de habla destacados. De eso se puede deducir que la comunicación directa y los fallos pragmáticos mantienen una relación muy estrecha. Aunque la mejor forma de comunicación es transmitir un mensaje de manera clara y precisa, se nota además que los hablantes utilizan también la comunicación indirecta.

2.5. Comunicación indirecta y los actos directivos y volitivos: lo implícito

Se habla de comunicación indirecta cuando la información no está transmitida de manera directa. Aquí, el hablante no expresa claramente su mensaje o su intención. Es una comunicación llena de sobreentendidos. Como lo sostiene Herrero Cecilia (2006: 68), «los sobreentendidos son actos de habla indirectos o alusivos que necesitan ser interpretados por el interlocutor para que puedan alcanzar los efectos comunicativos oportunos». Lo implícito es lo que no se escucha ni se ve; es lo dicho y que el hablante de sacar para una comunicación efectiva. En este tipo de comunicación, el hablante utiliza varias estrategias lingüísticas tales como el lenguaje metafórico, los proverbios, los adagios, la ironía, las referencias históricas y las anécdotas. Céline Magnéché Ndé Sika afirma ella misma, que «los proverbios son kilómetros de pensamientos en pocas palabras», esto es, esconden una multitud de informaciones. El desconocimiento de las realidades sociales y culturales o del contexto discursivo de estas estrategias puede provocar incomprensiones, ambigüedades, confusiones y fallos pragmáticos. Algunos casos de actos de habla directivos implícitos destacados:

(78) a. *Los varones son los varones (MLK: 39).*

b. *Me parece que te has olvidado que la gallina no canta delante del gallo (MLK: 63).*

c. *El mundo está podrido ahora, pero los cerdos no comen con su rabo (MLK: 54).*

Pragmáticamente, mediante el enunciado (78a), el hablante, la madre de Kanebe, advierte a su interlocutor que de que hay una diferencia entre los chicos y las chicas; los chicos tienen algunos privilegios como él de ir a la escuela pero la chica no. El enunciado (78b)

significa que en dicha comunidad, cuando el hombre habla, la mujer se calla. El enunciado (78c) significa que a pesar de los grandes cambios que ocurren en el mundo, será imposible a Kanebe estudiar en su pueblo. Los tres enunciados indirectos son proverbios enraizados en la cultura Bawang. Son actos de habla directivos no impositivos en los que los hablantes aconsejan e intentan influenciar o modificar el comportamiento de sus interlocutores. Es una comunicación implícita en la que el interlocutor va más allá de lo dicho para comprender el mensaje del hablante. Además de los actos de habla directivos indirectos o implícitos, se destacan también casos de actos de habla volitivos implícitos. Se puede comprobar en los ejemplos siguientes:

(79) a. *My friend, llegas con retraso esta mañana (...)* (MLK: 112).

b. *¡Hombre, usted por aquí!* (MLK: 246)

(79a) y (79b) son actos de habla volitivos indirectos o implícitos. Se trata en particular de los actos de saludos. En efecto, los hablantes utilizan otros mecanismos lingüísticos literalmente opuestos a los saludos convencionales conocidos. Pero según la situación comunicativa y como lo subraya Tzu Yu (2015: 260), son alertadores o marcadores de apertura que pueden ser considerados como saludos. Pues se puede decir que la comunicación indirecta es una estrategia lingüística y pragmática utilizada en una situación de comunicación determinada. Por consiguiente, se requiere de los participantes un mismo nivel de conocimiento enciclopédico y pragmático para evitar confusiones, ambigüedades o fallos pragmáticos debidos a la mala comprensión del mensaje transmitido. Del mismo modo, se puede decir que la mayoría de los fallos pragmáticos nacen de la comunicación indirecta.

CONCLUSIONES

El análisis de los actos de habla directivos y volitivos en *MLK* de Céline Magnéché Ndé Sika ha permitido el destello, desde un enfoque lingüístico y claramente funcional, de un ingente de conclusiones. Los actos de habla directivos y volitivos se mueven en casi todos los aspectos de la vida diaria. Por ello, la codificación y la decodificación de un encuentro discursivo o textual merced a los actos de habla directivos y volitivos quedan estrechamente supeditada a un ingente de parámetros tantos lingüísticos como no lingüísticos.

A escala discursiva o formal, un acto de habla directivo o volitivo puede ser una emisión de palabras, una imagen, un gesto, un cartel o factor semiótico que favorece la acción, modifica o influencia el comportamiento de una persona. Debido al objetivo perseguido, de la relación entre los participantes sociales y del contexto situacional, el sujeto comunicante puede utilizar un microacto o macroacto de habla directivo o volitivo. Este estudio ha permitido inferir que la fase fáctica del acto locutivo que estipula que se debe emitir palabras con una secuencia gramatical bien estructurada no siempre es necesaria pero depende sobre todo del nivel de alfabetización de los participantes en un acto de habla. Dicho de otra manera, lo gramaticalmente correcto puede ser pragmáticamente incorrecto y lo pragmáticamente correcto puede ser gramaticalmente incorrecto.

Este estudio ha demostrado, desde una dimensión sintáctica, que los actos de habla directivos y volitivos no tienen una estructura sintáctica fija. Pueden ser expresados como enunciados declarativos, interrogativos o exclamativos. Despunta que el imperativo y las estructuras del subjuntivo con valor del imperativo representan las manifestaciones verbales o flexivas por excelencia de los actos de habla directivos. Al lado de estos tiempos verbales, se agrega el infinitivo con valor imperativo. Merced a la situación enunciativa, los actos de habla directivos se expresan con un lenguaje directivo, ofensivo y despectivo mientras que los actos volitivos utilizan un lenguaje emotivo y desiderativo con denominaciones cariñosas y suavizadoras. Sin embargo, el semantismo directivo o volitivo de un acto de habla viene fortalecido por factores no lingüísticos como la entonación ascendente (acto directivo) y descendente o lineal del hablante (acto volitivo), los gestos, la mirada, la vestimenta, *etc.* Además, se destaca de este estudio que el grado de imposición de un acto de habla directivo puede ser intensificado o atenuado por el uso de los suavizadores y de la entonación. Lo que puede convertir el sentido de un acto directivo en un acto directivo-volitivo. La fuerte predominancia de los actos de habla directivos en *MLK* muestra el impacto de la sociedad patriarcal sobre la lengua.

Se destaca también de este trabajo que los actos de habla directivos y volitivos pueden entrañar fallos pragmáticos cuando la intencionalidad perseguida no resulte interpretada adecuadamente por el alocutario. Además, resulta que los actos de habla directivos y volitivos se relacionan con la comunicación indirecta y, por consiguiente, lo implícito. Cabe recalcar que dichos actos de habla convocan los elementos semióticos (vestimenta, placas, medallas, gestos, miradas, colores, posturas *etc.*) para evitar una mala comprensión y ambigüedades.

Por su parte, los actos de habla volitivos son marcas de reconocimiento, sociabilidad, convivencia y cortesía entre los participantes de una comunidad. El silencio de un interlocutor ante los actos de habla de saludo y de invitación particularmente, significa el rechazo, el odio, la falta de respeto o el menosprecio. Mediante los actos de habla directivos y volitivos, se puede destacar la ideología de los hablantes. Se destaca también de este estudio que es importante que los participantes sociales compartan los mismos conocimientos enciclopédicos o las mismas realidades sociales y culturales para evitar fallos pragmáticos.

Este estudio demuestra por último que los actos de habla directivos y volitivos representan estrategias comunicativas que los hablantes utilizan para denunciar abusos, valorar sus ideologías y cambiar las mentalidades y los comportamientos en una sociedad cada vez más autoritaria y violenta. Por ello, el uso de actos de habla directivos y volitivos en *MLK* de Céline Magnéché Ndé Sika confiere el valor ilocutivo de crítica con fines morales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALARCÓN LESMES, L. V., CIFUENTES GUALTERO, A. G., GUERRERO, T., RODRÍGUEZ CORTES, K. N., ROMERO QUIROGA, L. C. y VALDERRAMAS CARDENAS, J. C. (2020): «El gesto es parte del discurso y apoya el aprendizaje», en *Trans-pasando Fronteras*, núm. 16, págs. 142-172 <https://doi.org/10.18046/retf.i16.4163>
- ALCINA, J. y BLECUA, J. M. (1975): *Gramática española*, Barcelona, Ariel.
- AMEKA, F. (1992): “Interjections: The universal yet neglected part of speech” en *Journal of Pragmatics* 18.2/3: págs. 101-118.
- APOSTOL, L. (1980): «Communication et action», en Parret, H., L. Apostol et alii, *Langage en contexte*, Amsterdam, Edit. Benjamin.
- ASUÉ MBOMÍO RUBIO, L. (2019): *Hija del camino*, Barcelona, Penguin Random House Grupo Editorial.
- AUSTIN, J. L. (1962): *Cómo hacer cosas con palabras*. Barcelona, Paidós.
- BEGONA, S.V. (2011): « ¿Cuándo hago una promesa, prometo? Límites parafrásticos con predicados de lengua», en *Nueva Revista de Filología Hispánica*, vol. LIX, núm. 2, págs. 369- 418.
- BOURDIEU, P. (1985): *¿Qué significa hablar?*, Madrid, Akal.
- BRAVO, D. (2003): Actividades de cortesía, imagen social y contextos socioculturales: una introducción, en D. Bravo (ed.) *Actas del Primer coloquio del Programa EDICE: La perspectiva no etnocentrista de la cortesía: Identidad sociocultural de las Comunidades hispanohablantes*. Programa EDICE en www.edice.org págs. 98-107.
- BRENES PEÑA, E. (2009): «La expresión de la amenaza en el lenguaje juvenil», en *Cultura, lenguaje y representación*, vol. VII, págs. 39-58.
- BROWN, R. y GILMAN, A. (1960): «Pronouns of power and solidarity», en T.A. Sebeok (ed.), *Style in language*, Cambridge (MA), MIT Press, págs. 253-276.
- CONTRERAS FERNÁNDEZ, J. (2007): «Cortesía lingüística en actos directivos», *Quaderns de Filologia. Estudis Lingüístics*. vol. xii, págs. 175-191.
- CUETO VALLVERDÚ, N. y LÓPEZ BOBO, M. J. (2003): *La interjección. Semántica y pragmática*, Madrid, Arco/ Libros.

- DILTS, R. (2008): *El poder de las palabras*, Barcelona, Urano.
- DODDIS, A. y FLORES, C. (1997): «Patrones secuenciales y funciones discursivas en la conversación semi-espontánea», Universidad de Chile, recuperado el 16/06/2023 http://web.uchile.cl/facultades/filosofia/Editorial/libros/discurso_cambio/43Doddis.pdf
- DUCROT, O. (1977): «Illocutoire et performatif», en *Linguistique et séminologie*, núm. 4, págs. 17-55.
- Equipo editorial, Etecé, (2018): «Habla», en *Enciclopedia Humanidades*. Disponible en: <https://humanidades.com/habla/>. Última edición: 23 enero 2023. Consultado: 19 mayo de 2023, <https://humanidades.com/habla/#ixzz82BbpU1B5>
- ESCANDELL, M. V. (2008): *Introducción a la pragmática*, Barcelona, Editorial Ariel.
- FÉLIX-BRASDEFER, J.C. (2019): *Pragmática del español: uso, contexto y variación*, London, Routledge.
- FRANKLIN E. J. (2022): «Lo perlocutorio e ilocutorio en los actos del habla: una aproximación teórica», en *Revista de Ciencias Sociales y Humanísticas*, vol. 24, núm. 2, sin páginas.
- GALLARDO S. (2017): «Expresiones de obligación y función directiva en editoriales de revistas científicas», en *Revista Signos*, vol. 50, núm. 93, sin páginas.
- GARCÍA SÁNCHEZ, I., PÉREZ ORDÁS, R., CALVO LLUCH, A. (2013): «Expresión corporal. Una práctica de intervención que permite encontrar un lenguaje propio mediante el estudio y la profundización del empleo del cuerpo» en *Revista científica de América latina*, núm. 23, sin páginas.
- GARCÍA WIEDEMAN, E. y MOYA CORRAL, J. A. (1994): «Las fórmulas de saludos en E/LE», en *Grupo de investigación de lingüística aplicada*, Universidad de Granada.
- GIANLUCA FRANCA (2022): «Tipos de deseos humanos según Epicuro» en *Psicología-online*, consultado el 22 de mayo de 2024, sin páginas.
- GIJS MULDER (1998): «Un estudio empírico de los actos de habla directivos en español» en *Diálogos Hispánicos*, núm. 22, sin páginas.
- GIL DE LA PUERTA, M. (2017): *El efecto de referencia disjunta*, trabajo de fin de máster, Universidad autónoma de Madrid.

- GÓMEZ SILVA, S. P. y ALBARRACÍN TRUJILLO, J. (2011): «La interacción discursiva como objeto de la pragmática», en *revista de Ciencias Sociales*, vol. 2, núm. 1, sin páginas, Universidad de Pamplona, departamento de Lenguas y Comunicación.
- GÓMEZ TORREGO, L. (2007): *Gramática didáctica del español*, Madrid, Ediciones.
- GREIMAS, A.J. y COURTÉS, J. (1990): *Semiótica. Diccionario razonado de la Teoría del Lenguaje*, Madrid, Gredos.
- HANCHER, M. (1979): «The classification of cooperative illocutionary acts», en *Language in Society* 8, 1, págs. 1 – 14.
- HAVERKATE, H. (1994): *La cortesía verbal. Estudio pragmlingüístico*, Madrid, Gredos.
- HERAS SEDANO, L. (2006): «Un acercamiento a la gramática de los verbos volitivos, de influencia y psicológicos», en *Actas del XXXV Simposio Internacional de la sociedad Española de Lingüística*, Universidad autónoma de Madrid, sin páginas.
- HERNÁNDEZ ALONSO, C. (1996): *Gramática funcional del español*, tercera edición corregida y aumentada, Madrid, Gredos.
- HERNÁNDEZ ALONSO, C. (1995): *Nueva sintaxis de la lengua española*, Salamanca, Ediciones Colegio de España.
- HERNÁNDEZ MORALES, J. M. y MENJIVAR ÁLVAREZ, G. E. (2016): *Análisis de la fuerza ilocutiva en los relatos de la siguanaba en la obra Oralitura de El Salvador*, Universidad de El Salvador.
- HERRERO CECILIA, J. (2006): *Teorías de pragmática, de lingüística textual y de análisis del discurso*, Ediciones de la Universidad de Castilla-La-Mancha, Universidad de Castilla-La-Mancha.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. (2001): *Les actes de langage dans le discours: théorie et fonctionnement*, París, Nathan.
- KRATOCHVÍLOVÁ D. (2016): «Usos de diminutivos en los actos de habla directivo-volitivos», en *Acta universitatis Carolinae*, Universidad Carolina, Praga, Págs. 87–102.
- LENARDUZZI, R. (1991): «Pragmática contrastiva de las fórmulas de saludo en español y en italiano. Estrategias didácticas», en *Rasegna italiana di Lingüística Aplicada*, 2/91, págs. 191-202.

- LEVINSON, S. (1983): *La pragmática, Barcelona*, Teide. Trad. de África Rubiés.
- LOZANO BACHIOQUI, E. (2011): «La interpretación y los actos de habla», en *Mutatis Mutandis*, Universidad Autónoma de Baja California, México, vol. 3, núm. 2, págs. 333-348.
- LUNA TRAIL, E., VIGUERAS ÁVILA, A. y BAEZ PINAL, G. E. (2005): *Diccionario básico de lingüística*, Universidad nacional autónoma de México
- MARRAUD, H. (2020): «Deliberación e identidad colectiva. Usos compromisorios, directivos y expresivos de la argumentación», en *Co-herencia*, Vol. 17, núm. 32, págs. 67-95.
- MARTÍN PERIS y otros (2008): *Diccionario de términos clave de ELE*, Madrid, SGEL.
- MENDIZÁBAL DE LA CRUZ, N. (1995): «La expresión del deseo, ruego y mandato en español: punto de vista onomasiológico» en *Asele*, Actas VI, Universidad de Valladolid. págs. 259-265.
- MARTÍNEZ, C. (2022): «Los actos de habla: definición, clasificación y ejemplos», en *Humanidades lingüística*, consultado el 24 de mayo de 2023, sin páginas.
- MESA PATIÑO, M. M. y LONDOÑO PINTO, L. A. (2002): *Características de los actos de habla en los comerciantes de la galería en Manizales*, Universidad de Manizales facultad de comunicación social y periodismo Manizales.
- MORAL DE LA RABIA, J. y RAMOS BASURTO, S. (2016): «Machismo, victimización y perpetración en mujeres y hombres mexicanos», en *Estudios sobre las culturas contemporáneas*, vol. XXII núm. 34, págs. 37-66.
- NAVARRO, T. (1948): *Manual de entonación española*. 2a.ed. New York, Hispanic Institute in the United States.
- OLIVER, E. y GATT, S. (2010): «De los actos comunicativos de poder a los actos comunicativos dialógicos en las aulas organizadas en grupos interactivos», en *Revista Signos*, vol. 43, núm. Especial Monográfico 2, págs. 279-294.
- PALACIOS MARTÍNEZ, I. y otros. (2019): *Diccionario electrónico de enseñanza y aprendizaje de lenguas*. (Disponible en línea en <https://www.dicenlen.eu/es/diccionario/entradas/acto-locutivo> con fecha de acceso 09/07/2023).

- PALERMO SARRIAS, F. (2016): *El lenguaje como instrumento mediador*, Universidad de Córdoba, Tesis.
- PONS, C. (2015): *Comunicación no verbal*, Barcelona, Kairós.
- PORROCHE BALLESTEROS, M. (1990): *Aspectos de la atribución en español: Las contribuciones con un atributo adjetivo que se refiere al sujeto*, Zaragoza, Libros Pórticos.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (2014). *Diccionario de la lengua española.*, diccionario en línea en <https://dle.rae.es>
- RESTREPO, E. (2012): «Historizando raza», en *Intervenciones en teoría cultural*, Popayán, Editorial Universidad del Cauca, págs. 151-173
- RÍOS L., MARTÍN (2001): «Reseña de Actos de habla de John R. Searle», en *Literatura y Lingüística*, núm. 13, sin páginas, Universidad Católica Silva Henríquez, Santiago.
- ROCIÓ CRUZ DÍAZ, M. (2003): «La comunicación no verbal en contextos educativos: de lo que dicen las miradas», en *Revista científica de Comunicación y Educación*, págs. 188-194.
- RUIPÉREZ, M. S. (1967): «Notas sobre estructura del verbo español», en *Problemas y principios del estructuralismo lingüístico*, Madrid, CSIC, págs. 93-95.
- RUIZ DE ZAROBÉ, L. (2001): «El acto de habla «invitación» en español y en francés: análisis comparativo de la cortesía», en *Revista Española de Lingüística*, 34, 2, págs. 421 – 454.
- SANCHÉZ, L. A. (2009): *Acción humana y “disposición de ánimo” desde la perspectiva fenomenológica*, tesis doctoral, Universidad de Navarra.
- SASTRE RUANO, M. A. (1997): *El subjuntivo en español*, Salamanca, Colegio de España.
- SEARLE, J. (1980): *Actos de habla*, Madrid, Catedra.
- SEARLE, J. R. (1976): «Una taxonomía de los actos ilocucionarios», <file:///C:/Users/FC/Downloads/Dialnet-UnaTaxonomiaDeLosActosIlocucionarios-2046327.pdf>
- SIDOROV, G. (2013): «Clasificación de actos de habla en diálogos basada en los verbos de habla», Laboratorio de lenguaje natural y procesamiento de texto, Centro de

- Investigación en Computación (CIC), Instituto Politécnico Nacional (IPN), México DF, México, págs. 137–153 www.cic.ipn.mx/~sidorov
- SOLER M. y FLECHA R. (2010): «Desde los actos de habla de Austin a los actos comunicativos. Perspectivas desde Searle», en *Habermas y CREA, Revista Signos* / 43 Número Especial Monográfico, núm. 2, págs. 363-375.
- SUNIGA, N. (2016): «Actos de habla, iteración y poder. La teoría butleriana de la acción performativa». IX Jornadas de Sociología de la UNLP, 5 al 7 de diciembre de 2016, https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.8811/ev.8811.pdf
- TERRADO VÉLEZ, C. (2017): *El enfoque comunicativo de los actos del habla*, Barcelona, Paidós.
- THOMAS, J. (2006): «Cross-cultural pragmatic failure», en Kingsey Bolton and Braj B. Kaschru (2006) *World Englishes. Critical concepts in Linguistics*. Oxon, Routledge.
- TOMASINI BASSOLS, A. (2015): «Deseos», en *Revista interdisciplinaria de Filosofía y Psicología*, vol. 11, núm. 35, págs. 33-43.
- TSUI, A.B.M. (1994): *English conversation*, Oxford, Oxford University Press.
- TZU YU, L. (2015): *Estudio pragmatolingüístico español y chino de actos de habla expresivos: disculpas y agradecimientos*, tesis doctoral, Valladolid, Uva-Doc.
- UCHA, F. (2012): «Definición de mirada» en *Significado.com*, recuperado de <https://significado.com/mirada> el 2/1/2024
- UNCETA GÓMEZ, L. (2022): «Actos de habla directivos y des/cortesía: la dimensión del poder», en *Revue de Linguistique Latine du Centre Alfred Ernout (De Lingua Latina)*, núm. 22. ffhal-03777945f
- UNIR. ¿Qué son los actos de habla y por qué son importantes para enseñar un idioma? en *Unir*, Consultado el 20/5/2023 en La Universidad en Internet, sin páginas.
- VELÁSQUEZ UPEGUI, E. P. y VELÁZQUEZ PATIÑO, E. P. (2016): «Prosodia de los actos de habla directivos: de los mandatos a los ruegos», en *Lenguas Modernas*, Universidad Autónoma de Querétaro, vol. 48, págs. 105-119.

- VERA LUJÁN, A. (2012): «Relaciones sintácticas discursivas y tipos de actos de habla», en *Cum corde et in nova grammatica*, págs. 867-879, Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).
- VERGARA, A. (2006): «Actos de habla en editoriales del periódico La Nación de Costa Rica», en *Onomázein* 14, págs. 141-161. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=134516602004>
- YNOUB, R. C. (2015): «Actos de habla y teoría de las modalidades: examen de su potencialidad para la descripción de la psicogénesis de la experiencia jurídica infantil», VII Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXII Jornadas de Investigación XI Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, págs. 110-114.