

## INTENCIONES VERBALES\*

Hugo Steger  
*Universität Freiburg*

### 0. *Introducción*

#### 1. *Voluntad, Comportamiento – Hablar, Hacer*<sup>1</sup>

Hablamos porque queremos lograr algo –bienes de la vida diaria, bienes espirituales, relaciones sociales–, porque queremos decir algo sobre un tema, porque queremos expresar nuestros sentimientos.

Esquemas inconcientes de comportamiento y volición conciente se entrecruzan de múltiples modos en la vida cotidiana.

Tanto la volición conciente como el comportamiento inconciente requieren, para poder ser expresados, transmitidos y tener efecto, de los medios expresivos del lenguaje (y/o del hacer concreto).

Como en la vida diaria, por lo general, no se distinguen claramente, llamamos a la volición y al comportamiento, –que en la bibliografía especializada suelen mantenerse separados como ‘intención’ y ‘esquema de comportamiento’– de modo sintético ‘intencionalidad’.

Frente a la intencionalidad ‘de contenido’ ubicamos los medios expresivos del lenguaje (‘palabras’/‘frases’/‘textos’) o el comportamiento accional, con los cuales realizamos dicha intencionalidad. A los medios expresivos los llamamos indicadores de intención.

---

\* [Este trabajo ha sido escrito para *Lexis* en alemán. Los ejemplos que utiliza el autor también proceden originariamente de esta lengua y han sido adaptados al español en la presente traducción, que ha estado a cargo de A. Hernández y J.L. Rivarola. – J.L.R.]

1 Cf. las siguientes obras básicas sobre esta temática: a) E. Husserl, *Logische Untersuchungen*. Bd. II, Teil 1: *Untersuchungen zur Phänomenologie und Theorie der Erkenntnis* (5. Aufl. Tübingen 1968); Band II, Teil 2: *Elemente einer phänomenologischen Aufklärung der Erkenntnis* (4. Aufl. Tübingen 1968); b) L. Wittgenstein, *Philosophische Untersuchungen*, Frankfurt/Main 1971; c) J. Dittmann, *Verstehende Sprachwissenschaft und analytische Wissenschaftstheorie. Zur Grundlegung von Linguistik als Handlungswissenschaft*. Tesis no publicada, Freiburg 1977.

## 2. *Intención y hechos.*

La intencionalidad se orienta siempre hacia temas, hacia 'hechos' (*Sachverhalte*)<sup>2</sup>. Por ello, en frases y textos se puede distinguir siempre entre una parte *intencional* y una parte *factual*. De modo general, esto puede formularse así:

Quiero lo siguiente —intención verbal (IV)— con respecto al hecho (H).

Los temas constituyen para cada individuo en la vida diaria los 'dominios de relevancia' con respecto a hombres, instituciones y cosas<sup>3</sup>.

## 3. *Intención, hechos, situación*<sup>4</sup>

Todo hablar (y hacer) concreto e intencional con respecto a un tema está inscrito en situaciones sociales. En ellas, los participantes desempeñan roles sociales según reglas convencionales y en el marco de circunstancias espaciales y temporales. En ellas, se reflejan asimismo las relaciones culturales y sociales en tanto convenciones e instituciones. A la totalidad de estas condiciones y rasgos sociales la llamamos situación de interacción social. Una formulación general para todo esto sería:

Quiero lo siguiente —intención verbal (IV)— con respecto al hecho (H) en el marco de la situación de interacción social (SIS).

Aprendemos en la niñez las reglas de la acción verbal en situaciones vitales y las incrementamos a lo largo de toda la vida. Dichas reglas varían también con el tiempo sin que lo notemos: constituyen nuestro lenguaje.

Tampoco la enseñanza de lenguas extranjeras puede tener otro objetivo

---

2 De aquí se derivan, en mi opinión, algunos aspectos que pueden vincularse con la discusión sobre *tema y rema (topic y comment)*.

3 Sobre los 'dominios de relevancia' (*domain of relevance*) cf. A. Schütz, "Equality and the Meaning of the Social World", en A. Schütz, *Collected Papers*, Vol. 2, Den Haag 1964, 226-273. Cf. A. Fishman, *Soziologie der Sprache. Eine interdisziplinäre sozialwissenschaftliche Betrachtung der Sprache in der Gesellschaft*, München 1975. Cf. H. Steger, H. Deutrich, G. Schank, E. Schütz, "Redekonstellation, Redekonstellationstyp, Textexemplar, Textsorte im Rahmen eines Sprachverhaltensmodells. Begründung einer Forschungshypothese", en *Gesprochene Sprache*, Jahrbuch des Instituts für deutsche Sprache (= Sprache der Gegenwart 26), Düsseldorf 1974, 39-97, esp. p. 57 (en adelante citado como Steger et al. (1974)).

4 Cf. sobre lo siguiente: a) D. Lewis, *Konventionen. Eine sprachphilosophische Abhandlung*, Berlin 1975. b) Sobre la teoría de los roles: R. Dahrendorf, *Homo Sociologicus*, 14. Aufl. Opladen 1974; H.-P. Dreitzel, *Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft, Vorstudien zu einer Pathologie des Rollenverhaltens*, Stuttgart 1968; H. Popitz, *Der Begriff der sozialen Rolle als Element der soziologischen Theorie*, 2. unveränderte Aufl., Tübingen 1968. c) Cf. también Steger et al. (1974).

que ejercitar en las reglas del comportamiento y de la acción verbales de otra comunidad lingüística.

No puede haber duda, por consiguiente, de que la mencionada esfera de la comunicación intencional con respecto al mundo y al saber cotidianos<sup>5</sup> tiene que ser determinante para los objetivos pedagógicos de toda enseñanza de lenguas extranjeras.

En verdad, actualmente no se puede contestar de modo definitivo a la pregunta de qué actos comunicativos intencionales, qué temas y situaciones de interacción (y qué tipos de textos derivados de ellos) deben ser dominados prioritariamente por quien aprende una determinada lengua extranjera\*.

La mayor parte de estos problemas está en proceso de investigación y, desde el punto de vista metodológico, mucho es lo que se encuentra sólo en esbozo.

#### 4. Tipo de intención, tipo de situación de interacción<sup>6</sup>

El hablar intencional sobre temas en situaciones de interacción se produce exclusivamente en actos de interacción concretos y únicos.

Sin embargo, como hablantes competentes no estamos limitados a tener que repetir los actos de interacción en la misma forma y orden en que se nos han dado a través de nuestro entorno, por ejemplo a través de nuestros padres, amigos, maestros, lecturas.

Antes bien, podemos elegir a partir de repertorios de posibles modos verbales intencionales y disponer libremente la secuencia de nuestros pasos comunicativos en el marco de normas situacionales.

De aquí podemos concluir que en los procesos de aprendizaje por los que atravesamos, de los cuales la adquisición del lenguaje es una parte, se produce una generalización gradual de los actos de interacción únicos hacia tipos virtuales. Pues sólo de este modo se puede explicar cómo es que, dentro de

---

5 Cf. Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen (ed.), *Alltagswissen, Interaktion und gesellschaftliche Wirklichkeit*. Bd. 1: *Symbolischer Interaktionismus und Ethnometodologie*. Bd. 2 *Ethnotheorie und Ethnographie des Sprechens*, Rowohlt-Verlag 1973.

\* [Esta observación del autor está referida al alemán, pero creemos que es válida para la mayoría de las lenguas. N. de los T.]

6 Sobre las consideraciones acerca de tipos virtuales y su actualización en situaciones de interacción concretas cf. Steger et al. (1974), esp. p. 42 ss. Cf. también H. Steger, "Zur Klassifizierung gesprochener Alltagskommunikation", manuscrito no publicado, Sao Paulo, Brasil 1975 (en adelante citado como Steger (1975a)). Cf. también H. Steger, "Praxisbezogener Versuch über Sprechintentionen", manuscrito no publicado, Sao Paulo, Brasil 1975 (en adelante citado como Steger (1975b)).

determinadas situaciones de interacción, estamos en condiciones de comunicar intencionalmente eligiendo de manera libre a partir de un gran repertorio de posibilidades y de observar sin embargo las normas del correspondiente tipo.

Partimos, por ello, del supuesto de que las intenciones verbales y las situaciones de interacción particulares que se dan en nuestro entorno vital son objeto, por parte nuestra, de una generalización hacia tipos de intenciones verbales y tipos de situaciones de interacción convencionales.

Estos tipos y las correspondientes posibilidades de verbalización tienen que formar parte de nuestro 'acervo de conocimientos'; son activados cuando se presenta o se crea una situación concreta de interacción, con el objeto de medir las situaciones particulares según las normas del tipo, y elegir y ordenar los medios idiomáticos adecuados para ellas.

A la capacidad que se ha formado en nosotros para hablar intencionalmente de manera adecuada dentro de determinadas situaciones de interacción las llamamos 'competencia de conducta comunicativa' (CCC)<sup>7</sup>. La formación de estructuras gramaticales y léxicas puede imaginarse entonces como una generalización aun mayor de medios idiomáticos concretos, de entre los cuales se hace una elección cuando se habla intencionalmente en situaciones de comunicación.

La capacidad de aprendizaje y las capacidades creativas tienen que actuar conjuntamente en todos los procesos.

##### 5. *Comprensión de intenciones verbales – Operacionalización de la comprensión: oraciones de prueba – Tipos de intenciones verbales.*

Las intenciones verbales, los hechos y las situaciones de interacción las reconocemos a través de nuestra *comprensión*.

Sin embargo, para hacer intersubjetivamente verificable en cualquier momento nuestra comprensión, intentamos fijarla *metodológicamente, operacionalizarla*.

Para ello introducimos pruebas de sustitución. Estas sustituciones se formulan como frases de prueba que pueden aparecer en el lugar de las respectivas partes intencionales de frases y textos, parafraseándolas en su núcleo relevante.

La formulación de estas frases de prueba ha sido hecha de modo tan general que con ellas las verbalizaciones concretas y particulares de intenciones verbales puedan ser resumidas en forma de tipos virtuales de intenciones verbales.

---

7 Cf. Steger et al. (1974). p. 62 ss.

A continuación se proponen 7 frases de prueba con 24 formas de construcción en total.

Con su ayuda se logra abarcar siete tipos elementales de intenciones verbales y presentar 24 subclases de tipos de intenciones verbales.

### *Frases de prueba*

- 0.0. Te informo que me esfuerzo y te exhorto a esforzarte también:
  - 0.1. por establecer/por restablecer relaciones comunicativas/sociales entre nosotros.
  - 0.2. por mantener/por controlar/por mejorar las relaciones comunicativas/sociales entre nosotros.
  - 0.3. por detectar y, dado el caso, por eliminar interferencias comunicativas/sociales entre nosotros.
  - 0.4. por concluir/por interrumpir/ por romper las relaciones comunicativas/ sociales entre nosotros.
  
- 1.0. Te exhorto a:
  - 1.1. dirigirme una (contra) exhortación
  - 1.2. darme a conocer/ indicarme
    - 1.2.1 cómo se llama/como se identifica lo siguiente. . . (H)
    - 1.2.2 si aceptas/rechazas/ estás indeciso lo siguiente, frente a lo siguiente. . . (H)
    - 1.2.3 como describes o reproduces lo siguiente. . . (H)
  - 1.3. darme a conocer/indicarme como evalúas cognitiva o normativamente lo siguiente. . . (H)
  - 1.4. expresarme tu estado de ánimo y tu(s) sentimiento (s) frente a lo siguiente. . . (H)
  - 1.5. darme a conocer como fundamentas lo siguiente. . . (H)
  - 1.6. actuar/comportarte
    - 1.6.1 accionalmente
    - 1.6.2 verbalmente
  
- 2.0 Doy a conocer/indico que
  - 2.1. yo/se llamo (a) x a lo siguiente. . . (H)
  - 2.2. acepto/rechazo/estoy indeciso frente a lo siguiente. . . (H)
  - 2.3. yo mismo concretamente una vez o muchas veces he percibido sensorialmente/hecho lo siguiente. . . (H)
  - 2.4. yo por experiencia social/tradicion/sensatez/ creencia/interes genera

lizo y tengo por verdadero sin valorar esto expresamente y/o fundamentarlo (resp. quisiera que sea tenido por verdadero lo siguiente... (H)

- 3.0 Doy a conocer/indico que considero, sin fundamentar esto expresamente, lo siguiente. . . (H)
  - 3.1 cognitivamente
    - 3.1.1 como fácticamente necesario/casual/imposible
    - 3.1.2 como lógicamente necesario/casual/imposible resp. como demostrable/indecidible/rebatible.
  - 3.2 normativamente
    - 3.2.1 como (más) beneficioso/indiferente/(menos)/no beneficioso, o en cuanto a su importancia grande/indiferente/pequeño/ más grande/igual/más pequeño.
    - 3.2.2 en cuanto a su calidad bueno/indiferente/malo: mejor/ igual/peor.
    - 3.2.3 en cuanto a su belleza estética bueno/ indiferente/malo/igual/peor.
    - 3.2.4 en cuanto a leyes y normas sociales aceptado/obligatorio/indiferente/no aceptado prohibido
- 4.0 Expreso que (dado el caso, con respecto a lo siguiente. . . (H)/siento. . . (H)
- 5.0 Presento para fundamentar una información (2.0), apreciación (3.0) o un sentimiento (4.0) expresamente los siguientes testimonios o pruebas:
- 6.0 Me comporto:
  - 6.1 (accionalmente)
  - 6.2 verbalmente: Yo me convierto en. . . /Yo convierto en. . .
- 6. *Delimitación de tipos de intenciones verbales – Frases Modelo – Acto intencional/Tipo de acto intencional*<sup>8</sup>

Partiendo del continuo verbal, procederemos a delimitar tipos de intenciones verbales mediante frases (metalingüísticas) modelo. En ellas se inscriben

---

8 Para una exposición más detallada sobre esto y sobre lo que sigue cf. Steger (1975b) y H. Steger, "Sprechen in Situationen als Problem der Linguistik und des Fremdsprachunterrichts", manuscrito no publicado, Freiburg s/f.

condiciones permanentes del acto intencional, a saber:

- (1) Intención verbal (IV)
- (2) Identificación de Hablante-Oyente
- (3) Orientación de los participantes en la comunicación (por ejm. yo/nosotros – a tí/ a vosotros; yo – a nosotros)
- (4) Referencia temporal (por ejm. tiempo del acto - tiempo del habla; tiempo del acto antes del tiempo del habla y similares).

A las unidades determinadas de este modo las denominamos “Actos intencionales” (AI) y a sus respectivos tipos “Tipos de actos intencionales”. Ante una posible objeción en el sentido de que aquí se construyen unidades demasiado rígidas que no muestran el carácter procesual del hablar dialógico, puede replicarse que la procesualidad del habla es impulsada a la manera “cuántica”, pues también los significados frásicos son descodificables íntegramente sólo como totalidades, de tal modo que las reglas de enlace de los AI producen justamente el tránsito de unidades estáticas a los rasgos dinámicos de una estructura dialógica en el marco de “tipos de situación de interacción”. De ello hay buenos indicios.

#### 7. *Intenciones verbales y sus verbalizaciones*

Lograda una clasificación operacional de tipos de intenciones verbales que se ajuste a las exigencias de la práctica, resultará de ello también la posibilidad de construir listas de posibles verbalizaciones de tipos particulares de intenciones verbales. Pero, en verdad, en la mayoría de los casos se decide recién en el plano de la situación de interacción cual es la verbalización efectivamente adecuada y necesaria para una determinada intención. Aquí se ha formulado el acto intencional de un modo todavía muy abstracto. Por ello, más adelante, en la Parte I se han elegido como ejemplos de posible verbalización de intenciones verbales casos que, en su mayoría, pueden aplicarse a múltiples tipos de situación, sin ser, no obstante, neutrales respecto de la correspondiente situación.

#### 8. *Jerarquías de intenciones y tipos de situaciones de interacción.*

No toda enunciación de una intención produce sin más el efecto deseado. Con frecuencia, son necesarios otros actos intencionales –tales como informaciones, valoraciones, expresión de sentimientos, fundamentaciones, acciones etc.– antes de que una exhortación (para tomar un ejemplo) provoque el acto intencional esperado del interlocutor en una situación de interacción (SI). De

este modo surgen los textos estructurados.

Sin embargo, en todos los tipos de situación de interacción hay intenciones verbales cuya ocurrencia única o repetida no puede suprimirse sin modificar con ello el tipo de situación de interacción o la clase de texto. Veamos un ejemplo: un examen en el que no ocurran demandas de información/valoración/fundamentación, no corresponde de ninguna manera a nuestras expectativas acerca de lo que debe ser una "situación de examen". A tales intenciones verbales no suprimibles las llamaremos intenciones verbales constitutivas (INVECO). El modo de establecerlas operacionalmente consiste en aplicar la prueba de supresión a diversas intenciones verbales de un texto. La misma prueba puede efectuarse con respecto a las restantes intenciones verbales (IV). De este modo se mostrará que, además de las intenciones constitutivas verbales, existen aún otras, subordinadas a las primeras, y que como éstas son igualmente no suprimibles (obligatorias).

Si bien los rasgos del tipo correspondiente a una situación de interacción no se modifican mediante la supresión de una intención verbal obligatoria, dicha situación pierde sin embargo su condición de estructuralmente completa. Así, por ejemplo, un anuncio matrimonial está compuesto de una intención verbal constitutiva "Exhortación a una contra-exhortación" y de la intención verbal obligatoria "Información sobre el contrayente". De igual manera, como resultado de la prueba de supresión, se descubren otras intenciones verbales, aparte de las ya aludidas, que pueden suprimirse en cualquier momento sin que por ello se vea amenazada la integridad de una situación de interacción. Estas formas de intención serán designadas como intenciones verbales *facultativas*. Así, en un anuncio matrimonial por periódico puede comunicarse que no circularán partes individuales, o que la ceremonia se realizó en privado, etc.

## I TIPOS DE INTENCION

Cuadro sinóptico

- 00 Relaciones sociales y comunicativas
  - 01 Establecer y restablecer
  - 02 Mantener, Conducir, Mejorar
  - 03 Detectar interferencias y dado el caso eliminarlas
  - 04 Concluir, Interrumpir, Romper
- 10 Exhortar
  - 11 Exhortar en la expectativa de una contra-exhortación
  - 12 Exhortar en la expectativa de una información
  - 13 Exhortar en la expectativa de una valoración
  - 14 Exhortar en la expectativa de una expresión de sentimientos y estados de ánimo.



- 15 Exhortar en la expectativa de una acción
- 20 Informar
  - 21 Denominar, Identificar
  - 22 Manifestar consenso/disentimiento/indecisión
  - 23 Describir
  - 24 Afirmar
- 30 Valorar
  - 31 Apreciación cognitiva
    - 311 Posibilidad fáctica/factibilidad
    - 312 Verdad lógica/verificabilidad
  - 32 Apreciación normativa
    - 321 Relevancia
    - 322 Calidad, Valor
    - 323 Belleza estética
    - 324 Adecuación, Permision.
- 40 Expresar sentimientos y estados de ánimo
  - 41 Positivos
    - 411 Deleite/alegría-felicidad
    - 412 satisfacción-bienestar
    - 413 admiración, simpatía
  - 42 Neutrales
    - Serenidad, Indiferencia
  - 43 Negativos
    - 431 dolor-tristeza/lamentación/compasión
    - 432 furia-descontento -decepción - malestar
    - 433 susto - miedo/ preocupación
    - 434 desagrado, antipatía
- 50 Fundamentación
- 60 Actuar
  - 61 Actuar con co-ocurrencia verbal
    - 610 Prestación reglamentaria de servicios (o acción)
    - 611 Prestación reglamentaria de dinero o mercancías
    - 612 dinero → prestación de servicios/acción
    - 613 dinero → dinero/prestación de mercancías
    - 614 prestación de servicios → dinero/ mercancía/prestación de servicios
    - 615 mercancía → dinero/mercancía/prestación de servicios
    - 616 dinero/mercancía/prestación de servicios → concesión de tiempo
    - 617 prestación de servicios causada por motivaciones sociales y/o caritativas
    - 618 prestación de dinero/mercancías por razones sociales y/o caritativas
    - 619 Ruptura de la prestación
  - 62 Actuar por medio del habla y de la acción

Reunimos todas las intenciones proyectadas exclusivamente hacia las relaciones sociales o comunicativas entre los interlocutores bajo el rubro "Relaciones comunicativas y sociales". A este respecto distinguimos cuatro sub-classes

- 01 establecer/restablecer
  - 011 relaciones comunicativas  
y/o
  - 012 relaciones sociales
- 02 mantener/controlar/mejorar
  - 021 relaciones comunicativas  
y/o  
relaciones sociales
- 03 detectar interferencias y dado el caso eliminarlas
  - 031 en relaciones comunicativas  
y/o  
en relaciones sociales
- 04 concluir, interrumpir, romper
  - 041 relaciones comunicativas  
y/o  
relaciones sociales

La intención concerniente al establecimiento/renovación/ restablecimiento de relaciones sociales o comunicativas precede, por lo general, a la comunicación acerca de hechos. Ellas se superponen constantemente a ésta con el fin de continuarla, mejorarla, detectar interferencias (y dado el caso eliminarlas), antes de conducir, sea a la finalización de una comunicación verbal, sea a la conclusión o al mantenimiento de relaciones sociales en un determinado punto.

Hay que señalar que para la expresión de estas intenciones existen medios lingüísticos que, debido a su institucionalización se encuentran fuertemente estandarizados, y, por consiguiente, permanecen restringidos sólo a determinados tipos de actos intencionales; mientras que otros medios, aunque convencionalizados, pueden usarse en muy diversos tipos de situación<sup>9</sup>.

---

9 Los Ejemplos lingüísticos para este tipo de intención y para todos los otros tipos de intención [el autor se refiere aquí a los ejemplos alemanes originales. N. de los T.] están tomados de la nueva versión de la lista de vocabulario y de estructuras del 'Zertifikat Deutsch als Fremdsprache'. Por ello los ejemplos para el tipo de intención 40 'Expresión de estados de ánimo y sentimiento' pueden dar la impresión a veces de una cierta falta de 'inmediatez'. Cf. 'Das Zertifikat Deutsch als Fremdsprache'. Hg. Goethe-Institut und Deutscher Volkshochschulverband. 2. Auflage. Bonn 1977.

- 01 Establecer/restablecer
- 011 relaciones comunicativo-verbales  
Ejemplos: Aló, habla Knopp ¿Podría comunicarme con la Firma Meier?  
¡ Señoras y Señores!  
¿Podría hacerle una pregunta? Sí, claro  
Señor Meier, su llamada por favor
- 012 relaciones sociales  
Ejemplos: Buenos días ¿cómo le va? —Bien, gracias  
Qué malo está el clima ¿verdad? Seguro que va a llover.
- 02 Mantener, controlar, mejorar
- 021 relaciones comunicativo-verbales  
Ejemplos: Sí — Sí — Comprendo.  
Una pregunta más:  
¿Debo hablar más alto?  
¿Podrías hablar más lento?
- 022 relaciones sociales  
Ejemplos: Sí, sí. En esto somos de la misma opinión  
¡ Estupenda la manera como lo haces!  
Es una buena idea  
Tal vez podríamos entendernos si le dijera que. . .  
¡Confío totalmente en usted!
- 03 Detectar interferencias y eliminarlas
- 031 en relaciones comunicativo-verbales  
Ejemplos: No oigo lo que me dice, ¿Podría usted hablar más alto?  
La línea está cruzada. Por favor, vuelva a llamar  
¿Podría explicarme una vez más lo que piensa usted de este asunto?
- 032 en relaciones sociales  
Ejemplos: No sé si en esto nos entendemos bien  
Dicho claramente: tengo una opinión distinta  
Creo que usted no es franco conmigo  
Encuentro incalificable su actitud  
Discúlpeme, por favor
- 04 Concluir, interrumpir, romper
- 041 relaciones comunicativo-verbales  
Ejemplos: Entonces, ponemos punto final aquí  
¡debemos terminar ya!
- 042 relaciones sociales  
Ejemplos: Bueno, muchísimas gracias y hasta luego

Adiós, hasta la vista  
Dése una vuelta por aquí  
Así no podemos continuar  
¡No te permito hablarme en ese tono!

#### 10 *Exhortar con respecto al plano de los hechos de una comunicación.*

*Exhortar* significa una intención mediante la cual se le comunica a uno de los interlocutores que en su persona misma será desencadenada una intención verbal o una acción proyectada en el plano de los hechos.

En el marco de las convenciones sociales que se manifiestan en los tipos de situación de interacción, los participantes saben también qué intención de respuesta se espera. Ella se deja anticipar como intención constitutiva, es decir, su verbalización es esperada como respuesta con el fin de satisfacer las condiciones de una situación de interacción. Sin embargo, por lo general se producen regularmente otros actos intencionales que no son constitutivos.

Respecto de la intención verbal *exhortar* podría suponerse la existencia de diversos *grados de urgencia y de compromiso*. Que puedan expresarse verbalmente, y de qué modo, es algo que no puede decirse de modo general. Además, recién en el plano de la situación de interacción y sobre la base de convenciones sociales se decide si la exhortación a una respuesta verdadera o a una acción es compromisoria. Por eso es que conviene distinguir entre grados de urgencia y grados de obligación o compromiso: los últimos establecen la "imposición" de responder. Pues, aunque haya determinadas reglas generales para la verbalización de la urgencia y obligatoriedad de una exhortación en relación con las respuestas esperadas, no debe olvidarse que las decisiones concernientes al modo como deben formularse las exhortaciones caen esencialmente en el plano de la situación de interacción: allí se decide si algo debe ser formulado como "pregunta", "ruego", "mandato", "indicación" etc. y qué grados de urgencia y compromiso son realmente posibles. Aún más, en la situación de interacción se decidirá definitivamente qué tipo de intención de respuesta deberá desencadenarse, trátase de una expresamente verbal, no expresamente verbal o accional.

#### *Grados de urgencia y compromiso*

Las posibilidad de formulación (positivas y negativas) de exhortaciones de diversos grados de urgencia y compromiso se eligen según el tipo de situación de interacción.

Ejemplos: Le pregunto/te pregunto. . .

Le ruego/te ruego...  
 Propongo, sugiero...  
 Hago la propuesta...  
 Aconsejo...  
 Invoco a...  
 Le/te desafío a...  
 Dispongo...  
 Juro...  
 Ordeno...  
 Medite por favor en lo que...  
 Pero dígame (por favor)...  
 Respóndame (por favor) a la pregunta...  
 Vamos, hágalo...  
 Me permito pedirle...  
 Quisiera pedirle...  
 Quisiera pedirle seriamente...  
 Debo exigirle que...  
 No tengo más remedio que pedirle que...  
 Desaconsejo, advierto, prohíbo, no consiento, no tolero

Distinguimos, según las expectativas, 6 sub-tipos de exhortaciones:

- 11 Exhortar en la expectativa de una contra-exhortación
- 12 Exhortar en la expectativa de una información
- 13 Exhortar en la expectativa de una valoración
- 14 Exhortar en la expectativa de una expresión de sentimientos y estados de ánimo
- 15 Exhortar en la expectativa de una fundamentación
- 16 Exhortar en la expectativa de una acción.

#### 11. *Exhortar en la expectativa de una contra-exhortación*

Ejemplos: ¿Ya lo han atendido? (—He pedido una cerveza, por favor)  
 ¿Desea algo más? (—Traígame además dos pasteles)  
 ¡Presente Ud. la correspondiente solicitud!  
 ¿Por favor, me dejaría hacerle una contra-propuesta?  
 ¿Podría Ud. proponer una fecha? (—¿Le vendría bien el 16 de diciembre?)

#### 12. *Exhortar en la expectativa de una información*

Pueden distinguirse aquí cuatro tipos:

121 Exhortar a una identificación/denominación

Ejemplos: ¿Cómo se llama Ud.?

¿Cómo se dice esto en español?

122 Exhortar a una decisión sobre aceptación o rechazo

Ejemplos: ¿Se llama usted Müller? -(—Sí)  
¿También ha sido Ud. invitado a la sesión? (Aún no)  
¿Se ha decidido usted finalmente? (Todavía no lo he logrado)  
¿Me concede Ud. su aprobación? (Bueno, tal vez)  
Desearía una información (Si puedo ayudarlo, con mucho gusto)

123 Exhortar en la expectativa de una descripción o de una afirmación

Ejemplos: ¿Qué hay de comer?  
¿Cómo se va a la estación?  
¿Cuándo nos enteraremos de los resultados?  
¿Entonces, espero noticias suyas hasta fin de mes!

13 *Exhortar en la expectativa de una valoración*

(Cf. las sub-clases en 30)

Ejemplos: ¿Cómo encuentra Ud. esto? Lo considero perfectamente posible  
¿Que opina Ud. de esto? Está muy bien  
¿Qué me dice Ud. de esto? El artículo me parece muy bueno  
¿Cómo ve Ud. el asunto? En todo caso, está mejor que antes  
¿Qué piensa usted sobre esto? Esto es de gran importancia para nosotros  
Me será muy útil  
Eso debiera estar prohibido

14 *en la expectativa de una expresión de sentimientos y estados de*

*sub-clases en 40)*

: ¿Qué tal te sientes? (Gracias, me siento estupendamente bien/regular no más)  
¡Hola, cómo estás! (Bien, gracias)  
¿Te alegras de ello? (Sí, bastante)  
¿Te sientes bien aquí con nosotros? (Sí, muy bien)  
¿Eres realmente feliz?  
¿Te sientes hoy día mejor que ayer? (Sí, me siento mucho mejor?)  
¿La admiras tanto como yo? (Claro, la encuentro espléndida)  
¿Te parece agradable? (Verdaderamente es un jefe muy agradable)  
¿Te molestaría mucho que llegara un poco tarde? (No importa en absoluto la hora que vengas; estaré todo el tiempo en casa)

¿Tampoco tú tienes ganas de hacer este trabajo? (No, hoy día ninguna)

¿Te duele algo?

¿Estás molesto conmigo?

¿Estás triste por algo?

¿Te da pena?

¿No te parece una lástima que no pueda venir hoy?

¿No te sientes bien hoy?

¿Estas contento con tu negocio?

¿Estás muy decepcionado?

¿Te preocupa algo?

¿Sientes miedo?

¿Estás asustado?

¿Te desagrada muchísimo?

### 15 *Exhortar en la expectativa de una fundamentación*

Ejemplos: ¿Por qué no fue Ud. enseguida al médico?

¿Qué motivos tiene Ud... pues, para quejarse?

¿Por qué ha dejado Ud. su puesto?

¿Tienes alguna razón para oponerte a este plan?

¿Cuál es el motivo para llevar a cabo este cambio?

¿En qué se fundamenta Ud. para dar este paso?

Fundamente Ud. su decisión (Es lo que le corresponde)

### 16 *Exhortar en la expectativa de una acción*

161 Exhortar en relación con un comportamiento accional y verbal o solamente accional

(Un eventual compromiso o una obligación son expectativas suscitadas por el comportamiento accional, el mismo que (según la perspectiva) puede verbalizarse como exhortación positiva y negativa: 'Fumadores' vs. 'No fumadores')

1610/1611 Prestación reglamentaria de servicios / Acción, entrega de mercancías o dinero:

Ejemplos: ¡Alto, la Policía!

¡Sus documentos por favor!

¿Podría mostrarme su identificación?

¡Déme un recibo por favor!

Prohibido fumar

¿Tengo correspondencia?

Estoy solicitando una visa de residencia para los próximos dos años.

No me queda más remedio que devolverle su radio. No funciona.

Por favor, enviar sólo fotocopias y no originales.

1612/1613 Dinero → Prestación de servicios/acción/mercancía/Dinero

Ejemplos:

Mozo, tráigame la lista de bebidas, por favor

Por favor, conduzca al señor a mi oficina

Mozo, una cerveza por favor

Quisiera comprar moneda extranjera

¡Visite nuestra Exposición!

Lléve por favor el equipaje a la estación

¡No secar las hojas de afeitar!

1616 Dinero/mercancía/prestación de servicios- - - -Concesión (parcial) temporal

Ejemplos:

Quisiera tomar la habitación que Ud. alquila

Quisiera alquilar un auto por un día

1617/1818 Prestación de servicios causada por motivos sociales y/o caritativos, Exhortación a transferir dinero o mercancías

Ejemplo:

¿Podrías ayudarme a empujar el auto?

¿Podrías prestarme un lápiz?

¿Me dejas invitarte a comer?

Tome asiento, por favor

1619 Ruptura de la prestación:

Ejemplos:

Por la presente le participo que ha vencido su contrato de alquiler

162 Exhortar a un comportamiento verbal (y dado el caso accional) (Compromiso y obligatoriedad se derivan del hablar mismo)

Ejemplo:



¿Puedo contar con tu firme promesa de ocuparte después también de mi asunto?

## LOS TIPOS DE INTENCION 20 'INFORMAR', 'VALORAR', 'EXPRESAR SENTIMIENTOS Y ESTADOS DE ANIMO' Y SUS VERBALIZACIONES

### Observación preliminar

Los tipos de intención 20 'Informar' y 30 'Valorar' se refieren al propósito de expresar verbalmente la conciencia de objetos en cuanto reproducción y transmisión de perceptos, y de ordenar los hechos en sí. El tipo de intención 40 'Expresar sentimientos y estados de ánimo' se refiere a la conciencia de estados.

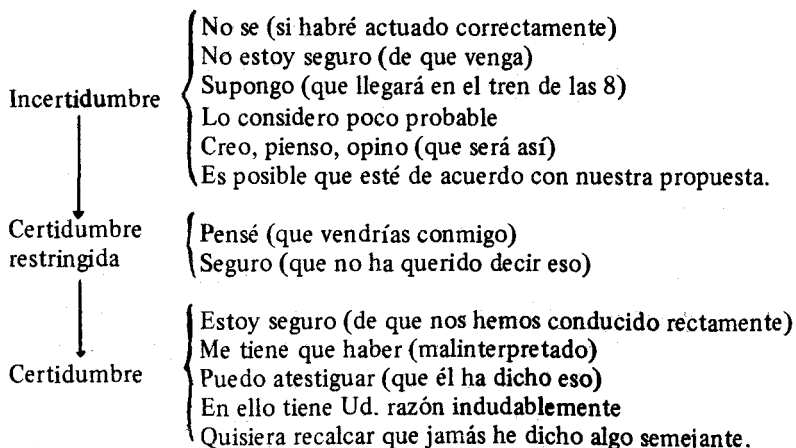
Para los tres tipos de intención señalados arriba hay *gradaciones* de certidumbre que, o bien son expresamente verbalizadas o se vuelven identificables recién en la situación comunicativa; también puede ocurrir que permanezcan no-identificables.

El estudiante de lenguas extranjeras, para interactuar verbalmente, debería conocer las verbalizaciones más frecuentes de grados de certidumbre.

Grados de certidumbre:

Progresando de la incertidumbre  
en dirección hacia la certidumbre:

### Ejemplos



{ Sostengo (decididamente) que. . .  
 { Por la presente doy fe de haber redactado yo mismo el  
 { trabajo  
 { Estoy plenamente convencido (de su inocencia).

Progresando de la certidumbre  
 en dirección a la  
 incertidumbre:

Ejemplos

Certidumbre: { Poco a poco, empiezo a dudar de (si estamos siguiendo el  
 { camino correcto)  
 ↓  
 Certidumbre restringida: { Dudo bastante (de que él sea la persona adecuada)  
 ↓  
 Incertidumbre { No tengo ninguna certeza (de que sea así)

En la comunicación natural propia de la vida diaria ocurre con frecuencia que el grado de certidumbre no se expresa verbalmente. Así, la oración “Las estampillas se expenden en la ventanilla 7” puede representar a todos los grados de certidumbre. Únicamente la situación concreta de interacción, es decir, la exitosa compra de estampillas, permite determinar:

- a) Si se trata de una suposición basada en una generalización (que, por ejemplo, resultó falsa)
- b) Si el empleado de correos, da la confirmación porque lo ha percibido o lo sabe con exactitud.

Al ser tomada literalmente, la formulación puede inducir a error, en la medida en que una gran incertidumbre comprobable fácticamente o racionalmente demostrable, se expresa por efecto de convenciones sociales mediante fórmulas para bajo grado de certidumbre: por ejemplo, “me parece (u opino) que tiene razón”

## 20 *Informar*

Con *Informar* se designa una intención en virtud de la cual un hablante al dirigirse a su interlocutor busca comunicarle con carácter de certeza la *atribución de rasgos a determinados hechos*, sin que se indique expresamente el modo como dichas atribuciones valorativa o argumentativamente puedan incluirse en conjuntos mayores (cf. para esto las exposiciones referentes a 30 y 50).

Toda comunicación relativa a atribuciones cuantificables del tipo: lugar,

tiempo, número, medida, precio, cantidad, extensión, etc. debe asignarse al plano de "Informar". Distinguimos cuatro sub-tipos de "Informar":

- 21 Denominar, Identificar
- 22 Mostrar consenso/ disentimiento/indecisión
- 23 Describir
- 24 Afirmar

21 Denominar, Identificar

Ejemplos:

Mi nombre es Knopp  
El se llama Hans  
Ese es el tranvía que va a Littenweiler

22 Mostrar consenso, disentimiento, indecisión:

Ejemplos:

Sí  
Apruebo  
No  
No lo apruebo  
No me he decidido aún

23 Describir:

Informar sobre acontecimientos sensorialmente perceptibles o sobre un hecho concreto ocurrido una única vez.

Ejemplos:

Vi cómo el auto se subió a la acera y se estrelló contra la vidriera  
He pedido un café para mí  
Justo detrás de las nuevas edificaciones empieza el campo.  
Estoy en camino a la Universidad.  
Aquí quisiera recalcar que jamás hice algo parecido  
Puedo asegurar que él ha dicho esto.  
Oí un disparo.

24 Afirmar

De la intención de reproducir hechos sensorialmente percibidos o realizados por única vez y que hemos llamado "Describir", distinguimos el

propósito de transmitir *certidumbres derivadas* sobre la validez de la atribución de rasgos a determinados hechos.

La derivación puede ocurrir como:

- Generalización de propias experiencias (saber) concretas (de carácter psíquico físico o social), como causalidad:
- Normas derivadas de la tradición o transmitidas por ella.
- Inferencias lógicas.
- Preceptos de fe.
- Situaciones de interés.

Cuando para la verbalización de este tipo de “Informar” no se introduzcan indicaciones específicas sobre el proceso de derivación o sobre su valoración, modalidad y/o fundamentación, la verbalización será designada como “Afirmación”.

Con frecuencia se encuentran en la verbalización de los grados de certidumbre precisiones acerca de la modalidad comunicativa de las Afirmaciones (cf. las referencias anteriores). Sin embargo, dado que en la comunicación real las indicaciones de certidumbre están sujetas a sus propios principios (influjo de las relaciones sociales y comunicativas en el contexto de la situación de interacción), no utilizaremos a éstas en lo sucesivo como indicaciones de modalidad.

Ejemplos:

Los niños tienen tres meses de vacaciones en el verano

Los Estados de la Comunidad Económica Europea realizan un trabajo conjunto en este terreno.

Enseguida estará lista la comida

Me imagino que él ya lo sabe

Posiblemente llega en el tren de las siete

Estoy seguro de que nos ha reconocido

Sostengo que el próximo año no se producirá un alza de precios

### 30 Valorar

El propósito de *informar con indicaciones (datos) expresamente verbalizados sobre la apreciación del hecho comunicado* (modalidades) será llamado aquí *valorar*.

Sin embargo, de manera separada y sólo bajo el tipo de intención 50 ‘fundamentar’, se tratará la fundamentación expresa de informaciones y valoraciones.

Además hay que aceptar en la comunicación diaria que tanto la formulación como la apreciación de las modalidades respecto de sus contenidos

no va de acuerdo con la lógica modal y de las normas: lo que se marca como verdadero no tiene por qué serlo en sentido lógico. Esto está en relación con problemas del llamado saber popular y de las teorías ingenuas de la conducta<sup>10</sup>.

También respecto de la valoración puede decirse que si bien en el plano de los actos intencionales pueden distinguirse, dentro de las situaciones de interacción, expresas indicaciones de modalidad, a menudo no se da ninguna marcación expresa:

- . porque los interlocutores ya conocen la apreciación subyacente;
- . porque la modalidad puede desprenderse del co-texto. Así, sólo en el plano de la situación de interacción puede decidirse cuál de las siguientes modalidades expresa "El señor Müller es un hombre amable": es bueno que el señor Müller sea un hombre amable, es verdad que el señor Müller es un hombre amable, es cierto que el señor Müller es un hombre amable, es importante que el señor Müller sea un hombre amable, es provechoso que el señor Müller sea un hombre amable;
- . porque la modalidad proviene de apreciaciones ligeras y de prejuicios (estereotipos): 'Todos los extranjeros son impuntuales';
- . porque se quiere disimular la modalidad, p.e. cuando se pretende hacer pasar una apreciación subjetiva por una apreciación objetivamente fundada.

Algunas de las modalidades fundamentales y que frecuentemente se comunican son las siguientes:

31 Apreciaciones cognitivas

311 Apreciación de la posibilidad y de la factibilidad

Ejemplo:

Dice que vendrá de todos modos

Pero esto tiene que poder hacerse todavía

No podemos acceder a su deseo

312 Apreciación de la corrección y verdad así como de la demostrabilidad

Ejemplos:

Lo que Ud. dice es correcto

Lo que Juan dijo desgraciadamente es verdad

El empleado me ha dado una información falsa

Su exposición no corresponde a la verdad

Estoy seguro de que nos hemos entendido bien

---

10 Cf. la bibliografía citada en la nota 5. Cf. además: U. Laucken, *Naive Verhaltenstheorie. Ein Ansatz zur Analyse des Konzeptrepertoires, mit dem im alltäglichen Lebensvollzug das Verhalten des Mitmenschen erklärt und vorhergesagt wird*, Stuttgart 1974.

32 **Apreciaciones normativas**

321 **Relevancia para individuos y grupos**

± provechoso, ± importante, ± necesario

Ejemplos:

Esa es una buena pregunta

Le agradecemos ese importante dato

El ferrocarril sigue siendo un importante medio de transporte

Nuestro partido considera necesaria esta reforma

Para nosotros esto es de gran importancia

Considero que esta cuestión es decisiva

Su dato me fue muy útil

De nada sirve sólo quejarse

Fue una tontería de su parte decirlo públicamente.

322 **Cualidad/Valorar (positivo/necesario)**

Ejemplos:

Esta es una buena tela inglesa

Nuestros productos son de alta calidad

El alojamiento y la comida fueron excelentes

Habla Ud. perfecto el español. No se nota en absoluto que es extranjero.

Los países de la Comunidad Europea colaboran muy bien en estas esferas.

Es un hombre valioso

Esta idea me parece extraordinaria

Estoy convencido de que nuestro método es el mejor.

Seguro que estos muebles antiguos son muy valiosos

En esta tienda nos han atendido muy mal

Esta no es una idea muy feliz

323 **Belleza estética (±):**

Ejemplos:

Los Meier se han construido una linda casa

Meier y Cía.: la tienda de la ropa elegante

Le sienta muy bien el cabello claro

No le queda bien la nueva blusa

324 **Adecuación, Permisibilidad (±):**

Ejemplos:

Puedes hacerlo nomás

Estoy seguro de que nos hemos portado correctamente

Está totalmente excluido que Ud. haga eso

Está mal estacionado

Ud. pronuncia mal la palabra

Los tipos de intención 20 y 30 sirven más bien al propósito de expresar la conciencia de objetos y por consiguiente se dirigen más fuertemente al pensamiento y a la comprensión. En el tipo de intención 40, por el contrario, reunimos todas aquellas intenciones y esquemas de comportamiento que sirven para la expresión y transmisión de la conciencia de estados, que puede ser definida como la reacción afectiva frente a personas, objetos y procesos. Así, pues, la voluntad de expresión que subyace al tipo de intención 'estados de ánimo y sentimientos', o los esquemas de comportamiento inconciente que están muy extendidos dentro de él, se orientan aquí preferentemente hacia el acervo anímico básico del sentimiento.

Consideramos a los estados de ánimo (*Stimmungen*), siguiendo la bibliografía psicológica<sup>11</sup>, como cualidades más constantes, por comparación con los sentimientos (*Gefühle*), menos durables y más orientados a un objeto.

Los medios expresivos para esto son múltiples y le dan especial relieve a los medios no verbales (actitudes, gestos, mímica), a la prosodia, así como también a los suplementos verbales (p.e. las llamadas partículas modales), los cuales cargan emocionalmente a los significados frásicos.

Los medios de expresión para el tipo de intención 40 son además específicos de culturas y de grupos.

Para el estudiante de una lengua extranjera se eligen aquí sólo aquellas intenciones, con sus respectivas verbalizaciones, que se refieren expresamente a estados de ánimo y sentimientos de 'lo vital' ('lebendiges Dasein') (Lersch)<sup>12</sup>.

Aisladamente, estos son, en verdad, los medios expresivos más débiles, relativamente hablando, para los estados de ánimos y los sentimientos actuales del ser humano; pero, sin embargo, son 'aprendibles' incluso para individuos de culturas y lenguas totalmente extrañas. Además, estas expresiones son imprescindibles cuando se trata de transmitir verbalmente estados de ánimo y sentimientos vividos en el pasado. En este caso, entran dentro de las verbalizaciones del tipo de intención 'informar' y pierden su valor actual como transmisores de

11 Cf. por ejemplo: a) O. Ewert, "Gefühle und Stimmungen", en H. Thomae (Hg.), *Handbuch der Psychologie*. II. Allgemeine Psychologie, 2. Motivation, 229-271. Allí se encontrará más bibliografía; b) G. Debus, "Gefühle", en *Handbuch psychologischer Grundbegriffe*, Hg. Th. Herrmann, P.E. R. Hofstätter, H.P. Huber, F.E. Weinert, München 1977, 156-168. Allí se encontrará más bibliografía; c) F. H. Bottenberg, *Emotionspsychologie. Ein Beitrag zur empirischen Dimensionierung emotionaler Vorgänge*, München 1972.

12 Cf. Lersch, Ph., *Aufbau der Person*, 11. Aufl., München 1970.

sentimientos.

Así, pues, siempre que se adopta una actitud informativa, que no se refiere al estado anímico actual del hablante respectivo, no consideramos que se da el tipo intencional 40 sino el 20.

Para la clasificación de estados de ánimo y sentimientos hay numerosas propuestas en la bibliografía psicológica, pero hasta ahora ninguna se ha podido imponer.

Para nuestras necesidades prácticas nos bastará un esquema que hemos derivado del esquema gráfico que presenta K.M.B. Bridges<sup>13</sup> de la diferenciación en el desarrollo de los sentimientos en el ser humano. Dicho esquema parte de los estados afectivos poco diferenciados de la excitación positiva y del desgano, que son los que primero aparecen en el niño, y lleva a la posterior diferenciación de sentimientos hacia 'ambos lados'. El estado afectivo 'calma, indiferencia' lo ubicamos en el medio.

Los estados de ánimo que corresponden a los sentimientos los colocamos en cada caso tras ellos, pero como no pueden ser claramente separados, ni desde el punto de vista accional ni desde el punto de vista verbal, aparecen siempre en el mismo numeral, en el que idénticas expresiones pueden usarse para la transmisión tanto de estados de ánimo como de sentimientos. Surge así para el lado que atañe al comportamiento el siguiente esquema:

41 Excitabilidad positiva - Estado (de ánimo) fundamental positivo

411 Ganas, felicidad, alegría, alegría compartida, alegría previa.

Ejemplos:

Eso me produce un sentimiento tan espléndido  
Es espléndido lo bien que me siento  
Estamos muy contentos por haber encontrado rápido  
una casa  
Estoy muy excitado porque ella va a venir  
Me alegro mucho de verlo otra vez  
Me ha dado Ud. una gran alegría con su regalo  
También a mí me alegra mucho que a Ud. le haya ido tan  
bien

412 Satisfacción, bienestar

Ejemplos:

Me siento muy bien con ustedes  
Es tan agradable estar en la casa de ustedes  
Estoy muy satisfecho del resultado de nuestras conver-

---

13 Cf. 'Gefühle' en *Das Fischer Lexikon. Psychologie*, Hg. P.R. Hofstätter, Frankfurt/Main 1957, 114-120. La imagen de Bridges, p. 119. Cf. también K.M. B., "Emotional Development in Early Infancy", en *Child Development* 1932, 3, 324-241.



saciones

Después de un baño caliente uno se siente mucho mejor

413 Admiración, atracción

Ejemplos:

Admiro su coraje

Me gusta que sea franco en sus opiniones

Yo a él lo aprecio mucho

Me parece que nuestra relación es muy cordial

42 Calma, indiferencia

Ejemplos:

Estoy muy tranquilo frente a lo que se viene

Eso no me importa

Eso a mí no me interesa

Vamos a esperar tranquilamente que las cosas se produzcan

Eso no me excita en absoluto

Eso no me puede asustar

43 Desgano

431 Dolor, corporal/anímico

Ejemplos:

Todo el tiempo tengo tremendos dolores

Me duele que estés tan triste

432 Cólera

Ejemplo:

Ahora sí que estoy molesto contigo

433 Tristeza, compasión, lamento

Ejemplos:

Estoy triste de que no estés aquí

Estoy apenado por la terrible pérdida que ha tenido Ud

Es una lástima que no puedas venir

Caramba, lo lamento mucho

434 Insatisfacción, decepción, malestar

Ejemplos:

No estoy nada satisfecho con el resultado de mi trabajo

Entretanto he perdido todo gusto por el trabajo

El resultado es poco satisfactorio

Ud. me ha decepcionado mucho

Actualmente no me va nada bien

Me siento verdaderamente enfermo

435 Preocupación, miedo

Ejemplos:

Estamos observando muy preocupados toda la evolución

Su enfermedad me preocupa

No le tengo miedo a la vejez

436 Asustar

Ejemplos:

¡Me has asustado!

Estoy asustado de tus palabras

437 Desagrado, rechazo

Ejemplos:

No me gusta nada lo que está pasando allí

Encuentro que es poco agradable lo que está pasando allí

Este hombre no me gusta

Lo encuentro desagradable

No puedo soportar esto

## 50 *Fundamentar*

Se llamará *fundamentar* a una intención cuando para una información, una valoración, una acción o/y la expresión de un sentimiento se presentan testimonios o se emplean expresamente pruebas teóricas.

. Informaciones, valoraciones, acciones y expresiones de afectos pueden requerir real o supuestamente de testimonios.

. A menudo en un diálogo cotidiano tienen que ponerse en duda informaciones, valoraciones, acciones o/y expresiones de sentimientos con respecto al cumplimiento de sus requisitos básicos, por ejemplo, el requisito de la seriedad o de la verdad<sup>14</sup>. A menudo uno también se anticipa contrarrestando una posible discordia.

Finalmente, a menudo una diferencia en lo conocido de antemano y en las premisas de los interlocutores hace necesaria una aclaración.

En estos casos puede darse una fundamentación y buscarse un consenso por medio de testimonios y pruebas tomadas de la acción práctica, de experimentos, o por medio de una prueba teórica.

En el caso de las pruebas teóricas no se suele proceder en la comunicación diaria según las reglas formales de la lógica, por ejemplo cuando se presuponen implícitamente ciertas premisas. También en lo que respecta a la verbalización de la intención 'fundamentar' se emplean en la lengua standard medios muy diversos\*. A menudo no se puede decidir si se hace una afirmación o una valoración (la conexión con y es posible) o si se las usa como fundamentación (la conexión con *porque*, *pues*, etc. es posible). Debe quedar claro que la

14 Cf. sobre esto H.P. Grice. *Logic and Conversation. Lectures, 1968*, véase también J. R. Searle, *Speech Acts*, Oxford 1969.

\* [El autor se refiere aquí a la lengua standard alemana, pero la observación tiene una validez más general. La traducción de las partículas y de los ejemplos no restringe dicha validez. N. de los T.]

presentación tónica de afirmaciones o valoraciones como fundamentación no tiene valor probatorio. Sin embargo, sobre la base de presuposiciones comunes de los interlocutores, dentro de las cuales hay que considerar también actitudes, puntos de vista y esquemas de pensamiento, que pueden ser anticipados, muchas afirmaciones y valoraciones se hacen razonables y se aceptan como pruebas. Otros destinatarios rechazarían tales intentos de fundamentación y exigirían que ésta tuviera un carácter más formal.

Ejemplos:

No hay razón para tener miedo, (porque) el perro no te hace nada.

Tienes que abrigarte bien, (porque) si no te vas a resfriar

Siempre tengo que quedarme en la casa, (porque) si no, no hay nadie que se ocupe de los niños.

Llama de todos modos apenas llegues (porque) si no mamá se preocupa otra vez

Se ha vuelto muy conservador con la edad. (Pues) Ahora se opone a todo cambio

La compostura va a demorar un poco (porque) tenemos que desmontar el motor

Le puse inmediatamente medias secas *para que* no se resfríe.

Tuvo que trabajar duro *para* alcanzar su meta

Si no recibimos pedidos tenemos que despedir al 10% de nuestros obreros.

Hay luz en su cuarto, *así que* está otra vez allí.

La luz no prende, *así que* probablemente está malogrado el foco.

60 Actuar

61 Actuar con co-ocurrencia verbal o actuar  
(cf. 16)

62 Actuar por medio del habla y de la acción  
(cf. 16)

Ejemplos:

Te bautizo. . .

Te condeno. . .

En nombre de la nación se pronuncia la siguiente sentencia. . .