

**Pedir, exigir, ordenar, coaccionar.**  
**Searle y Habermas sobre la fuerza ilocucionaria de los actos de habla**

José Luis López de Lizaga  
Universidad de Zaragoza  
[lizaga@unizar.es](mailto:lizaga@unizar.es)

**Resumen**

Este artículo estudia la controversia entre Jürgen Habermas y John Searle sobre la teoría de los actos de habla. En primer lugar se exponen brevemente los elementos fundamentales de la versión habermasiana de dicha teoría (el concepto de pretensiones de validez, la concepción cooperativa de los fines ilocucionarios y la distinción entre lo ilocucionario y lo perlocucionario). A continuación se analizan las dos principales objeciones de Searle a Habermas: la distinción entre *comprensión* y *acuerdo*, y la idea de que las pretensiones de validez no son elementos constitutivos de todo acto de habla. Si bien los argumentos de Searle contra Habermas parecen decidir la controversia, el artículo defiende que algunas dificultades de la taxonomía de los actos de habla propuesta por Searle refuerzan inesperadamente las tesis de Habermas.

**Palabras claves:** actos de habla, ilocucionario, perlocucionario, pretensiones de validez, taxonomía.

**Abstract**

This paper analyses the controversy between Jürgen Habermas and John Searle on speech acts. It presents briefly the main features of Habermas's theory: the concept of validity claims, the cooperative conception of illocutionary goals, and the distinction between the illocutionary and the perlocutionary. Afterwards it analyses Searle's main objections against Habermas: the distinction between *understanding* and *agreement*, and the idea that validity claims are not constitutive elements of all speech acts. Although Searle's arguments seem convincing, this article finally shows that some problems about Searle's taxonomy of speech acts make Habermas' theses more plausible.

**Keywords:** speech acts, illocutionary, perlocutionary, validity claims, taxonomy.

**0. Introducción**

En la década de 1970, Jürgen Habermas reelaboró la teoría de los actos de habla de John L. Austin y John R. Searle con el objetivo de desarrollar una tipología de la acción social y fundamentar, a partir de ella, una teoría crítica de la sociedad contemporánea. Los resultados de este complejo proyecto teórico, plasmados sobre todo en la *Teoría de la acción comunicativa* que Habermas publicó en 1981, muestran la fecundidad que puede tener la filosofía del lenguaje en otras áreas de la filosofía o en las ciencias sociales. Sin embargo, esta apropiación de la teoría de los actos de habla con fines sociológicos sólo era posible mediante algunas revisiones que nunca han convencido,

entre otros, al propio Searle. De ahí que posteriormente tuviese lugar una interesante controversia entre ambos filósofos; una controversia que se ha desarrollado en varias publicaciones bastante espaciadas en el tiempo y a la que también se ha sumado Karl-Otto Apel, cuya contribución ha consistido en reforzar y clarificar algunos de los argumentos de Habermas. Mi propósito en estas páginas es presentar los términos de este debate e intentar determinar cuál de las dos posiciones tiene mejores argumentos a su favor.

En principio, las cuestiones disputadas en esta controversia son de una naturaleza bastante técnica. Tal es la impresión que se obtiene, por ejemplo, de la exposición que de ellas hace el propio Searle en una conversación mantenida en 2004 con algunos miembros del grupo de investigación CREA, de la Universidad de Barcelona. En aquella conversación Searle sostenía, un tanto devastadoramente, que la teoría de los actos de habla de Habermas está lastrada por “cinco grandes desastres” (Searle y Soler 2004: 40) que podemos resumir del siguiente modo: la incomprensión de la distinción austiniana entre actos locucionarios e ilocucionarios, así como entre efectos ilocucionarios y perlocucionarios; la tesis de que el consenso o el acuerdo son “parte de la definición del acto ilocucionario” (Searle y Soler 2004: 45); la idea de que un determinado tipo de actos ilocucionarios constituye el fundamento de la integración social, y por último una clasificación errónea de los actos de habla.<sup>1</sup> Sin embargo, no debemos pensar que se trata aquí de meras diferencias de matiz en la apropiación de Austin o en la interpretación de algunos conceptos básicos. Más bien sucede que, por debajo de estas cuestiones técnicas, cabe reconocer diferencias fundamentales en el modo de concebir el lenguaje como vehículo de comunicación e interacción.

Así espero mostrarlo en las páginas que siguen. Expondré en primer lugar (1) la teoría de los actos de habla de Habermas tomando como hilo conductor precisamente aquellos elementos de dicha teoría que Searle encuentra más criticables: el concepto de pretensiones de validez, la concepción cooperativa de los fines ilocucionarios y la distinción entre lo ilocucionario y lo perlocucionario. A continuación (2) analizaré dos importantes objeciones de Searle contra Habermas, dirigidas contra el concepto de *entendimiento* (que, según Searle, Habermas confunde con la mera *comprensión* lingüística), y contra la tesis de que las pretensiones de validez son elementos constitutivos de todo acto de habla. Estas objeciones son bastante contundentes, y en principio parecen decidir la controversia a favor de Searle. Ahora bien, esta impresión cambia cuando se examinan, como haremos aquí (3), algunas dificultades de la taxonomía de los actos de habla (en concreto, de los actos directivos) propuesta por Searle. A la luz de estas dificultades, cobra una verosimilitud inesperada la tesis de Habermas de que la comunicación lingüística depende constitutivamente del reconocimiento intersubjetivo de pretensiones de validez.

## **1. La teoría de los actos de habla de Habermas y las diferencias con Searle**

### **1.1. Pretensiones de validez y tipos de actos de habla**

La investigación clásica de Austin en *Cómo hacer cosas con palabras* sirve a Habermas como punto de partida para explorar los usos no descriptivos del lenguaje (tales como las órdenes, las promesas, las declaraciones de intenciones, los insultos, los saludos, u otros actos institucionalizados como bautizar, casar, etc.) El aspecto de esta teoría que más interesa a Habermas es el descubrimiento de Austin de que estos usos no

descriptivos pueden ser considerados válidos o no válidos de acuerdo con criterios distintos de la verdad o la falsedad proposicional. Una emisión como

(1) *Está lloviendo*

es válida si es verdadera, y no es válida si es falsa. En cambio, una emisión como

(2) *Te nombro presidente de esta comisión*

no es verdadera ni falsa, porque quien la pronuncia no está describiendo un nombramiento, sino más bien realizándolo, llevándolo a cabo. Sin embargo, también de una emisión de este tipo podemos decir que es válida o que no lo es: lo será si el hablante realiza con éxito el nombramiento, mientras que si el acto incumple alguna condición necesaria, el nombramiento no será válido. Austin habla de “acierto” (o “desacierto”) para referirse a las formas de validez (o invalidez) de los actos de habla distintas de la verdad proposicional (Austin 1975: 14ss.).

Tanto la teoría de los actos de habla de Habermas como la de Searle toman como punto de partida esta genial observación de Austin acerca de las condiciones no veritativas de validez o de “acierto”, pero existen diferencias importantes en el modo en que cada uno de estos autores concibe dichas condiciones. Parafraseando el título del libro de Austin, diríamos que para Habermas lo que se “hace con las palabras” (más allá de describir estados de cosas objetivos) es, en general, establecer compromisos que vinculan a hablante y oyente:

[...] Un acto ilocucionario expresa una determinada fuerza –un poder o coerción del tipo de la obligatoriedad que se sigue de un acto de prometer [...]; hablante y oyente pueden establecer con los actos ilocucionarios relaciones interpersonales (Habermas 1990: 121).

En este pasaje Habermas menciona el acto de prometer, pero todos los tipos de actos de habla pueden analizarse también en términos de compromisos. Más en concreto, en todo acto de habla el hablante asume necesariamente *cuatro* compromisos hacia el oyente, o lo que es lo mismo: el hablante pretende que su acto de habla es válido desde cuatro puntos de vista (y el oyente puede cuestionarlo desde esos mismos puntos de vista). Estas cuatro *pretensiones de validez* son las siguientes: una pretensión de *inteligibilidad* para la emisión, una pretensión de *verdad* para el contenido proposicional, una pretensión de *rectitud* (en alemán, *Richtigkeit*, que puede traducirse también por *corrección*, o incluso –un poco más arriesgadamente– por *legitimidad*) para la realización del propio acto de habla, y una pretensión de *veracidad*, es decir, la pretensión de que el hablante expresa, con su acto de habla, sus verdaderas creencias, intenciones o sentimientos (Habermas 1994: 301).

Algún ejemplo nos permitirá mostrar que estas cuatro pretensiones de validez están presentes en todos los actos de habla. Si pronuncio nuestro ejemplo (1) en un idioma extraño, o en un tono de voz muy bajo, o empleando una terminología meteorológica especialmente rebuscada e incomprensible, el oyente puede objetar que no me entiende, y esto es tanto como objetar que mi acto incumple la pretensión de inteligibilidad. Y si cuando pronuncio (1) luce un sol radiante, el oyente puede cuestionar que mis palabras sean verdaderas, o que yo esté expresando verazmente lo que creo. La pretensión de veracidad puede, pues, ser relevante para juzgar un acto meramente descriptivo como

nuestro ejemplo (1), aunque es más fácil reconocer su importancia en actos tales como las expresiones de sentimientos, las declaraciones de intenciones, las confesiones, etc. En cuanto a la pretensión de rectitud (o corrección, o legitimidad), es especialmente reconocible en actos de habla tales como las órdenes o las exigencias (es decir, en los actos que Searle (2005) clasifica como “directivos”). Por emplear un ejemplo del propio Habermas (1987: 392): si en mitad de un seminario un profesor pide a un alumno que le traiga un vaso de agua, el alumno puede replicar cuestionando la rectitud de esta petición con una respuesta como ésta:

(3) *No, usted no puede tratarme como si fuera su criado.*

Así pues, todo acto de habla puede examinarse críticamente a la luz de cualquiera de las cuatro pretensiones de validez.<sup>2</sup> No obstante, en cada acto hay siempre una pretensión de validez predominante, y esto permite a Habermas (1987: 415-417) ofrecer una clasificación de los actos de habla que incluye tres tipos básicos:<sup>3</sup>

- La *verdad* es la pretensión de validez que entablan característicamente los actos de habla *constatativos* (afirmaciones, suposiciones, conjeturas, descripciones, narraciones, etc.).
- La *rectitud* o *corrección* caracteriza a los actos de habla *regulativos* (órdenes, peticiones, exigencias, etc.).
- La *veracidad* es predominante en los actos *expresivos* (confesiones, declaraciones de intenciones, expresión de sentimientos, etc.).<sup>4</sup>

Pues bien, en nuestro contexto es importante ante todo clarificar en qué sentido estas pretensiones de validez constituyen compromisos que el hablante contrae para con el oyente. Esta idea implica que, en caso necesario, el hablante debe poder *dar razón* de esas pretensiones de validez a su interlocutor. Es decir, ha de poder acreditar la verdad, la rectitud o la veracidad de sus palabras, si bien hay diferencias importantes en el modo en que el hablante puede fundamentar las distintas pretensiones de validez. Cuando lo que se cuestiona es la verdad o la rectitud, dicha fundamentación exige recurrir a otros actos de habla. La verdad de una afirmación cuestionada se prueba mediante argumentos, como en el siguiente ejemplo:

(4) *Afirmo que el tabaco daña la salud, y me baso en numerosos estudios científicos contrastados.*<sup>5</sup>

Otro tanto sucede con la corrección (o rectitud) de, por ejemplo, una orden o una exigencia. Si el destinatario la cuestiona, el hablante puede fundamentarla mediante justificaciones, como en el siguiente ejemplo:

(5) *Le exijo que deje de fumar en este local, y me baso para ello en la Ley Antitabaco, actualmente en vigor.*

En cambio, cuando de lo que se trata es de la veracidad del hablante, las pruebas no han de buscarse en el terreno del habla, sino en la acción o la interacción: por ejemplo, solo la correspondencia entre las palabras y los actos posteriores acredita que un hablante expresa verazmente su intención de hacer algo.

Vemos, pues, cómo la realización de todo acto ilocucionario implica establecer una relación intersubjetiva entre hablante y oyente; y más en concreto, una relación basada en el conjunto de compromisos que el hablante contrae con el oyente en las distintas dimensiones de validez de su emisión. Estos compromisos constituyen el fundamento

de la taxonomía de los actos de habla propuesta por Habermas, pero esta teoría tiene otra importante consecuencia, que nos acerca al núcleo de la controversia con Searle. Habermas sostiene, en efecto, que el éxito ilocucionario de los actos de habla (su “acierto” en el sentido de Austin) sólo puede alcanzarse cooperativamente, es decir, mediante el concurso de todos los participantes en la comunicación, y en ningún caso puede alcanzarse individualmente por el hablante. Ahora bien, esto implica una revisión del significado de lo ilocucionario y lo perlocucionario que se aparta considerablemente de las concepciones de Austin y Searle.

## 1.2. El logro cooperativo de los fines ilocucionarios

Para comprender la concepción habermasiana de los fines ilocucionarios y su logro intersubjetivo, podemos partir de otra intuición básica de toda la teoría de los actos de habla (también en la versión de Searle): la intuición de que el habla constituye un tipo de *acción*.<sup>6</sup> A la luz de este enfoque, los rasgos esenciales del habla pueden analizarse por contraste con otros tipos de acciones, y la comparación más reveladora en este sentido es la que cabe establecer entre los actos de habla y las acciones que Habermas llama “teleológicas”, y que coinciden esencialmente con las acciones “racionales con arreglo a fines” (*zweckrational*) en el sentido de Max Weber (1993: 20), o con las “acciones instrumentales” de Max Horkheimer (2002). Paradigmáticamente, un agente actúa racionalmente en sentido teleológico o instrumental cuando interviene en el mundo con el fin de realizar o lograr en él un determinado estado de cosas. Las características de este tipo de acciones que nos interesa destacar para nuestra argumentación son las siguientes: (1) el agente se propone realizar un fin mediante una intervención *causal* en el *mundo objetivo*, y (2) en principio el curso de su acción puede desarrollarse hasta alcanzar el resultado final de un modo enteramente individual o solitario (Habermas 1990: 69). Un ejemplo trivial nos servirá para ilustrar estas características. Si me propongo colgar un cuadro en una pared, mis actos (buscar un clavo y un martillo, subirme a una banqueta, etc.) son medios o causas de un nuevo estado de cosas en el mundo objetivo (el cuadro colgado en la pared), que en principio puedo lograr de manera independiente de toda comunicación e interacción con otros.

Pues bien, los actos de habla difieren de las acciones teleológicas al menos en los dos aspectos mencionados (Habermas 1990: 70). El objetivo que persigue el hablante con su acto de habla no puede describirse como la efectuación causal de un nuevo estado de cosas en el mundo. Más bien consiste en entenderse con otro (u otros) acerca de algo en el mundo.<sup>7</sup> Ahora bien, este objetivo de entenderse sólo puede lograrse por medios lingüísticos, no mediante intervenciones causales. Y es que, por más que los hablantes sean seres físicos que interactúan en el mundo físico, el entendimiento no es un estado de cosas intramundano reconocible en ese mundo físico en el mismo sentido en que lo es, por ejemplo, un cuadro colgado en una pared. El entendimiento es un estado que únicamente podemos reconocer si adoptamos unos con otros la actitud de *participantes* en el mundo intersubjetivo de la comunicación lingüística, y no simplemente la actitud de *observadores* del mundo físico objetivo. Habermas (1990: 71) expresa esta idea del siguiente modo: el entendimiento sólo es identificable si nos relacionamos “no como terceras personas, sino como segundas personas”.

Lo anterior es importante para comprender la primera diferencia esencial entre las acciones “teleológicas” y las acciones “comunicativas” que realizamos mediante actos de habla. No obstante, en nuestro contexto es más importante comprender la diferencia que afecta al segundo de los rasgos de las acciones teleológicas antes señalados. En

efecto, la diferencia crucial entre las acciones teleológicas y las acciones comunicativas estriba en que, en el caso de estas últimas, el objetivo perseguido por el hablante no puede lograrse individualmente, aisladamente, *monológicamente*, sino que requiere el concurso *dialógico* del interlocutor. El siguiente pasaje relaciona ambas características diferenciales de estas dos clases de acciones:

El hablante no puede tender al objetivo del entendimiento como algo a poner por obra causalmente, porque el éxito ilocucionario (que va más allá del mero comprender lo que se dice) depende del asentimiento racionalmente motivado del oyente –el acuerdo lingüístico en el tema de que se trate ha de sellarlo el propio oyente mediante el reconocimiento de una pretensión de validez susceptible de crítica, sin que, por así decir, se le pueda forzar a ello. Los fines ilocucionarios sólo pueden alcanzarse cooperativamente, no están a disposición de los distintos participantes en la comunicación como efectos a generar causalmente. Un hablante no puede imputarse *a sí mismo* un éxito ilocucionario del mismo modo que un agente que actúa con vistas a conseguir un fin puede atribuirse a sí mismo el resultado de su intervención en el entramado de los procesos intramundanos (Habermas 1990: 70).

El fin de todo acto de habla consiste en entenderse con otro acerca de algo, y ese entendimiento depende esencialmente de que el oyente *acepte* aquello que el hablante le dice. Ahora bien, esa aceptación no puede forzarse por parte del hablante, no puede obtenerse de otro modo que mediante un acto de reconocimiento por parte del oyente, y éste es un acto esencialmente libre. De ahí que Habermas afirme que los fines ilocucionarios sólo puedan alcanzarse “cooperativamente”, y que por principio el hablante no puede lograrlos en solitario (a diferencia de lo que sucede con las intervenciones causales en el mundo objetivo, como colgar un cuadro en una pared). Es importante subrayar que esta interpretación “cooperativa” de lo ilocucionario difiere completamente de la teoría de Searle, para quien el efecto ilocucionario de un acto de habla consiste en la mera comprensión lingüística, y por tanto se logra tan pronto como el oyente entiende “lo que quiere decir el hablante” (Searle y Soler 2004: 43). Por el contrario, para Habermas el efecto ilocucionario no se logra simplemente cuando el oyente *comprende* el acto de habla que le dirige el hablante, sino cuando además *acepta* la(s) pretensión(es) de validez implícita(s) en dicho acto. Ahora bien, de este modo Habermas no sólo defiende una concepción de los fines ilocucionarios sustancialmente distinta de la de Searle, sino que, como consecuencia de ella, desplaza también la línea de demarcación entre lo ilocucionario y lo perlocucionario.

### 1.3. La distinción entre lo ilocucionario y lo perlocucionario

Austin emplea el término “ilocucionario” para delimitar un *tipo* de acto lingüístico, distinto, en principio, del acto locucionario y del acto perlocucionario. El acto locucionario consiste en la mera emisión lingüística, mientras que el acto ilocucionario es lo que hacemos propiamente con esa emisión (una afirmación, una promesa, una pregunta, etc.). En cambio, el término “perlocucionario” designa para Austin los efectos provocados por nuestro acto ilocucionario “sobre los sentimientos, pensamientos o acciones de los oyentes” (Austin 1975: 101) (Acero, Bustos, Quesada 2001: 204ss.). Searle revisa esta clasificación de Austin por lo que respecta a la distinción entre lo locucionario y lo ilocucionario. En lugar de dos actos distintos, ve aquí dos elementos (sólo analíticamente separables) de todo acto de habla, puesto que no es posible llevar a cabo un acto locucionario sin realizar simultáneamente algún acto ilocucionario: todo

acto consta, en principio, de una fuerza ilocucionaria (F) y un contenido proposicional (p). (Searle 1990: 31-34) (Searle y Soler 2004: 41-42).<sup>8</sup> Sin embargo, Searle permanece fiel a Austin por lo que respecta a la concepción de lo perlocucionario:

Correlativamente a la noción de actos ilocucionarios está la noción de las consecuencias o *efectos* que tales actos tienen sobre las acciones, pensamientos o creencias de los oyentes. Por ejemplo, mediante una argumentación yo puedo *persuadir* o *convencer* a alguien, al advertirle puedo *asustarle* o *alarmarle*, al hacer una petición puedo *lograr que él haga algo*, al informarle puedo *convencerle* (*instruirle, elevarle* –espiritualmente–, *inspirarle, lograr que se dé cuenta*). Las expresiones en cursiva denotan actos perlocucionarios (Searle 1990: 34).

El efecto ilocucionario de un acto de habla se logra tan pronto como el oyente entiende lo que quiere decir el hablante. Y más allá de esta mera comprensión lingüística, cualquier otra consecuencia que nuestras palabras tengan en el oyente pertenece a la categoría de los efectos perlocucionarios.

Pues bien, desde la perspectiva de Habermas cabe argumentar que esta concepción tan general de lo perlocucionario no permite distinguir con precisión entre aquellos efectos de nuestros actos de habla que parecen ligados (por alguna regla o convención) al significado de las palabras, y aquellos otros que dependen simplemente del contexto.<sup>9</sup> Consideremos un ejemplo. Durante la proyección de una película de cine, un espectador puede pedir a los espectadores sentados en la fila situada detrás de él que no cuchicheen. El efecto ilocucionario se lograría, según Searle, tan pronto como los destinatarios entendiesen lo que se les pide, y en cambio debería considerarse como un efecto perlocucionario el que efectivamente dejarasen de cuchichear. Pero también podría suceder que los destinatarios se irritasen, se sintiesen avergonzados, se envalentonasen y cuchicheasen todavía más, etc. Todo esto serían también efectos perlocucionarios de la petición del hablante, pero parece obvio que no pertenecen a la misma clase que el efecto mencionado en primer lugar. Quizás cabría pensar que la diferencia entre todos estos efectos se reduce a una diferencia en las intenciones del hablante: lo que el hablante intenta lograr es que los otros se callen, mientras que no pretende irritarles o avergonzarles. Pero esta interpretación es incorrecta, puesto que el hablante también puede tener la intención de avergonzar o irritar a los oyentes, e incluso podría suceder que esa intención prevaleciese sobre la intención de hacerlos callar, sin que por ello cambie el hecho de que es precisamente hacerlos callar el efecto ligado en primer término a la petición de que se callen. La diferencia entre estas clases de efectos perlocucionarios no debe buscarse, por tanto, en las intenciones del hablante, sino más bien en la conexión convencional que mantengan con el significado del acto ilocucionario. Lograr que alguien haga algo parece ser un efecto perlocucionario más estrechamente ligado al significado de una petición que lograr que alguien se irrite o se avergüence. Sin embargo, la teoría de Searle no parece disponer de ningún medio para recoger estas diferencias.

Este otro ejemplo, esta vez del propio Searle, puede servirnos también para comprender este asunto. Imaginemos que alguien le dice a otro lo siguiente:

(6) *Te prometo que vendré el miércoles, y te lo prometo para tranquilizarte.*

Searle aclara que las dos partes de este ejemplo tienen un valor distinto: “Prometer es ilocucionario, tranquilizar es perlocucionario.” (Searle y Soler 2004: 44). Prometer es un acto ilocucionario, y su efecto se logra cuando el oyente comprende que lo que hace el hablante es, de hecho, prometer algo (en lugar de, digamos, anunciar algo, o amenazar, bromear o declamar una frase de una pieza teatral, etc.). En cambio, tranquilizar a alguien mediante una promesa es un efecto de otro tipo, puesto que el efecto que se sigue lógicamente o convencionalmente del acto de prometer (el efecto implicado en el significado de una promesa) es simplemente la asunción de un compromiso por parte del hablante, y quizás también la formación de una expectativa por parte del oyente. En cambio, el hecho de tranquilizar a alguien no parece estar esencialmente conectado con el acto de prometer en mayor medida en que lo está, por ejemplo, el hecho de alegrarle, o incluso de atemorizarle –si bien en este último caso la promesa dejaría de ser tal y se convertiría en una amenaza (Blanco 2013).

La conclusión de estas consideraciones es que debemos distinguir, dentro de los efectos que los actos de habla tienen sobre el oyente, entre aquellos que están ligados convencionalmente a los actos, y aquellos otros que no lo están. Pero Searle (al menos en la definición de lo perlocucionario propuesta en *Actos de habla*) no parece diferenciar suficientemente ambas clases de efectos. En cambio, esta distinción entre los efectos ligados y los efectos no ligados convencionalmente a los actos de habla sirve en la teoría de Habermas como fundamento de la distinción entre lo ilocucionario y lo perlocucionario. Los fines ilocucionarios se caracterizan por estar asociados convencionalmente a los actos de habla, y por alcanzarse sólo cooperativamente y sólo con medios lingüísticos. Los efectos perlocucionarios, en cambio, corresponden a “intenciones [...] que sólo guardan una relación contingente con el significado de lo dicho” (Habermas 1987: 371). Son, pues, todos aquellos efectos que el hablante provoca en el interlocutor pero que no están vinculados lógicamente al significado ilocucionario. De ahí también que, al menos en algunos casos, los efectos perlocucionarios puedan “ser provocados también causalmente mediante acciones no lingüísticas” (Habermas 2002: 120), y sin que medie ninguna actitud cooperativa entre hablantes. Un hablante puede asustar o tranquilizar a un oyente, incluso contra la voluntad de éste, afirmando la proposición *p*, pero también mediante un gesto amenazador o tranquilizador. En cambio, no puede convencer al oyente de la verdad de *p* mediante ningún gesto, sino que sólo puede hacerlo con argumentos; es decir, sólo puede convencerle con medios lingüísticos. Y sólo logrará convencer al oyente si éste acepta esos argumentos libremente, sin que el oyente pueda obligarle o forzarle a ello.<sup>10</sup>

## 2. Las objeciones de Searle a Habermas

Hemos visto en qué sentido la teoría de los actos de habla propuesta por Habermas supone una revisión en profundidad de algunas de las tesis de Austin y Searle acerca del significado de lo ilocucionario, acerca del logro de los fines ilocucionarios, y acerca de la distinción entre lo ilocucionario y lo perlocucionario. En su polémica con Habermas, Searle ha intentado rebatir esta revisión de la teoría de los actos de habla, y su réplica puede resumirse en dos puntos. Searle niega, en primer lugar, que el éxito ilocucionario de un acto de habla requiera el *acuerdo* entre hablante y oyente: en su opinión basta simplemente la *comprensión* meramente lingüística por parte del oyente para que el fin ilocucionario pueda considerarse logrado. Y en segundo lugar, Searle niega que todo acto de habla entable esas “pretensiones de validez” que el oyente debe aceptar o rechazar, y que constituyen el núcleo de la concepción habermasiana de la comunicación lingüística. Veamos ahora cómo argumenta Searle estas objeciones.



## 2.1. Primera objeción: el éxito ilocucionario exige *comprensión*, pero no *acuerdo*

Searle rehúsa al entendimiento la función que Habermas le atribuye en toda comunicación lingüística; o por decirlo de otro modo: niega que el entendimiento sea, como Habermas pretende, el *télos* inmanente del lenguaje. Parece obvio que la comprensión lingüística es el objetivo de todo acto de habla, pero esta comprensión no implica, además, el acuerdo o el consenso entre los participantes en la comunicación. Entenderse, en el sentido estrictamente lingüístico del término, no es lo mismo que entenderse en el sentido de estar de acuerdo en algo, y sin embargo toda la teoría de los actos de habla de Habermas parece asentarse precisamente sobre la confusión sistemática entre ambas acepciones del término “entenderse”.

A juicio de Searle, puede probarse fácilmente que se trata aquí de una confusión, de un error. El consenso no es parte esencial de la fuerza ilocucionaria (y por tanto no puede definir las condiciones del éxito ilocucionario), ya sólo por el hecho de que, para poder consensuar algo o estar de acuerdo en algo, *antes* hay que entenderse en el sentido meramente lingüístico de este término. Por consiguiente, todo acuerdo o consenso presupone ya el logro del fin ilocucionario del acto de habla:

No podemos analizar el significado, la comunicación y los actos de habla en términos del intento de lograr consensos, porque, a no ser que se produzca una comprensión real de un acto de habla significativo en una comunicación lograda, no hay nada sobre lo que pueda haber consenso, no hay ninguna forma de especificar los términos del consenso (Searle 1991: 92).

Podemos exponer este argumento de Searle también de otro modo. Searle propone una regla para determinar si algo forma parte esencialmente de la realización de un acto de habla, y esa regla consiste en preguntarse si podemos o no podemos realizar ese acto sin suponer aquello por lo que nos preguntamos. En otras palabras: “¿puedes realizar un acto de habla y negar ese rasgo? Si no puedes negar ese rasgo, entonces es intrínseco al acto de habla” (Searle y Soler 2004: 45). Pues bien, se diría que el acuerdo en torno a pretensiones de validez no supera este sencillo test lingüístico. No podemos pronunciar con sentido frases como éstas (Searle y Soler 2004: 45):

- (7) *Afirmo que está lloviendo, pero no me comprometo con la verdad de la proposición de que está lloviendo.*
- (8) *Afirmo que está lloviendo, pero no creo que esté lloviendo.*
- (9) *Afirmo que está lloviendo, pero no tengo ninguna razón para hacer esta afirmación.*

En cambio, tiene sentido (aunque suena extraño, probablemente debido a la trivialidad del ejemplo escogido) decir lo siguiente:

- (10) *Afirmo que está lloviendo, pero no tengo ninguna pretensión de convencerte con esta afirmación.*

El carácter significativo de (10) puede verse de un modo más claro si escogemos un ejemplo menos trivial, que emplea el propio Searle:

- (11) *Afirmo que George Bush es el mejor presidente [de EEUU] desde George Washington, pero no me importa si tú estás de acuerdo conmigo, puedes creer lo que quieras.*

Los ejemplos (7), (8) y (9) no tienen sentido. Analizándolos mediante la terminología de Habermas, diríamos que estos ejemplos confirman que el compromiso del hablante con determinadas pretensiones de validez (verdad y veracidad, en este caso) es –como dice Searle– un “rasgo intrínseco” de estos actos de habla. Pero los ejemplos (10) y (11) tienen perfecto sentido, y esto prueba que, contra lo que sostiene Habermas, el acuerdo en torno a esas pretensiones de validez (en este caso, la verdad del contenido proposicional *p*) no es un rasgo intrínseco de los actos de habla. Podemos realizar estos actos correctamente y exitosamente sin lograr ningún acuerdo con el oyente, e incluso sin pretender siquiera lograrlo.

De ahí que Searle insista en distinguir, contra Habermas, los dos sentidos de la expresión *entendimiento* a los que aludíamos más arriba. La tesis de que el entendimiento forma parte de las condiciones del éxito ilocucionario sólo es correcta si nos referimos al entendimiento en el sentido estrictamente lingüístico de *entenderse* en una lengua. Si, por el contrario, interpretamos la palabra *entendimiento* en el sentido de *acuerdo* entre hablante y oyente, entonces dicha tesis es falsa. El entendimiento, en este segundo sentido del término, pertenece para Searle a los efectos perlocucionarios de los actos de habla:

La distinción entre ilocucionario y perlocucionario es la diferencia entre realizar un acto de habla en el que el oyente alcanza la comprensión –es decir, el entendimiento en el sentido ordinario de entender lo que quiere decir el hablante– y el efecto perlocucionario, que implica conseguir producir un efecto en el oyente que va más allá de su entendimiento de la emisión. Bueno, pues esto se pierde en Habermas porque utiliza la palabra “entendimiento” tanto para referirse al efecto ilocucionario, la comprensión en sí, como al efecto perlocucionario de convencer o persuadir. Utiliza la noción de “entendimiento” para el entendimiento genuino, el efecto ilocucionario, y [para] el efecto perlocucionario de llegar al acuerdo o persuadir al oyente de que lo que decimos es cierto [...]. Piensa que el acto ilocucionario está inevitable e intrínsecamente dirigido al objetivo de llegar a acuerdos y de persuadir. Démonos cuenta de que esto sería perlocucionario. Habermas pretende ocultar un efecto perlocucionario dentro del acto ilocucionario [...] (Searle y Soler 2004: 43).

Así pues, incluso si concediésemos a Habermas que las pretensiones de validez constituyen el núcleo del significado ilocucionario de los actos de habla, aun así tendríamos que excluir de ese núcleo la aceptación de dichas pretensiones por parte del oyente, o el acuerdo entre hablante y oyente en torno a ellas. El logro de los fines ilocucionarios de los actos de habla sólo exige comprensión lingüística, pero no acuerdo en torno a pretensiones de validez. Pero lo cierto es que Searle ni siquiera admite que la fuerza ilocucionaria integre esas pretensiones de validez de las que habla Habermas. Tal es el sentido de su segunda objeción, que exponemos a continuación.

## 2.2. Segunda objeción: las *pretensiones de validez* tienen un status derivado, no originario

A primera vista, las teorías de los actos de habla de Searle y de Habermas parecen establecer en unos términos muy similares las condiciones de éxito de la realización de los actos de habla. En la teoría de Searle, la realización exitosa de un acto requiere el cumplimiento de varias *condiciones preparatorias*, de una *condición de sinceridad* y de

una *condición esencial* cuyo sentido parece bastante próximo a la teoría habermasiana de las pretensiones de validez (Searle 1990: 65-69) (Searle 1991: 93). La condición de sinceridad exige que el hablante crea lo que está afirmando, y si esta condición no se cumple, nos encontramos ante paradojas como la expresada en nuestro ejemplo (8). Entre las condiciones preparatorias, cabe mencionar la de “hablar inteligiblemente” (Searle 1990: 65), pero también (Searle 1991: 93) la de tener alguna razón, prueba o argumento que permita al hablante sostener su afirmación. En caso de que no se cumplan estas condiciones preparatorias, nos encontramos también ante expresiones paradójicas, como la de nuestro ejemplo (9). Por último, la condición esencial de, por ejemplo, un acto representativo (en la terminología de Searle), como lo son los ejemplos (7)-(11), consiste en que el hablante se comprometa con la verdad de lo que afirma, y en caso de que esta condición no se cumpla nos encontraremos con paradojas como la expresada en (7). Es fácil ver que estas condiciones coinciden parcialmente con las pretensiones de validez habermasianas: la *condición de sinceridad* de Searle corresponde a la *pretensión de veracidad* de Habermas, y lo que Searle llama la *condición esencial* es aproximadamente lo mismo que la *pretensión de verdad* de los actos constataivos de Habermas. Cabría pensar, pues, que en realidad las pretensiones de validez de Habermas no hacen otra cosa que reformular de manera diferente algunas de las condiciones de éxito ilocucionario establecidas por Searle, y de hecho ésta parece ser la opinión del propio Habermas (1990: 150).

Sin embargo, Searle niega que aquí se trate de una mera diferencia terminológica. Y es que la tesis habermasiana de que el hablante entabla pretensiones de validez que el oyente puede juzgar, aceptar o rechazar sobre la base de argumentos, presupone ya un nivel complejo de interacción no sólo lingüística, sino también social. Dicho de otro modo: con su teoría de las pretensiones de validez, Habermas presenta como la forma más fundamental y originaria de la comunicación lingüística (y también como el ideal normativo de toda comunicación) un tipo de comunicación muy complejo, que probablemente es muy tardío desde el punto de vista evolutivo, y que presupone ya un buen número de instituciones y normas sociales que van mucho más allá de las escuetas condiciones básicas del intercambio de actos de habla. Esa forma compleja, tardía y en realidad bastante infrecuente de comunicación es lo que Habermas llama “discurso argumentativo”, es decir, el intercambio de argumentos entre hablantes con el objetivo de alcanzar un acuerdo. Es en *ese* contexto, pero *sólo en él*, donde las condiciones de éxito ilocucionario descritas por Searle pueden transformarse en *pretensiones de validez* entabladas por un hablante y cuestionadas, sopesadas, aceptadas o rechazadas por un interlocutor. Searle sostiene, pues, que, lejos de pertenecer a la estructura fundamental de toda comunicación lingüística, las pretensiones de validez de Habermas pertenecen más bien a una subclase muy específica de actos de habla. Por eso es también un error pretender, como hace Habermas, que esa específica comunicación lingüística constituye el fundamento o la forma originaria de toda interacción social:

No se puede fundamentar una teoría de la sociedad en una subclase especial de actos ilocucionarios, digamos, aquellos que se orientan a llegar a acuerdos o consensos, porque esto ya presupone la sociedad. Presupone que disponemos de un rico sistema institucional de actos de habla, y esto supone una forma de realidad social más fundamental y rica [...]. Por eso Habermas no explica la sociedad, la presupone (Searle y Soler 2004: 47).

### **3. Una réplica habermasiana: dificultades de la taxonomía de los actos de habla propuesta por Searle**

Hemos expuesto los argumentos con los que Searle rechaza la apropiación habermasiana de la teoría de los actos de habla. No sólo son buenos argumentos, sino que además afinan una crítica que muchos otros autores han hecho a Habermas: la crítica de una concepción de la comunicación lingüística sobrecargada de idealizaciones e incluso lastrada por elementos inconfesadamente valorativos, normativos. Incluso podría decirse que, al hacer del consenso en torno a pretensiones de validez algo así como el paradigma de la comunicación, Habermas mezcla o confunde la filosofía del lenguaje con la ética. Si Searle tuviera razón en sus críticas, entonces efectivamente deberíamos abandonar la revisión que Habermas propone de la teoría de los actos de habla, considerándola un cúmulo de confusiones y desastres. Sin embargo, a pesar de su contundencia esta réplica de Searle deja algunos importantes cabos sueltos que quizás devuelvan cierta verosimilitud a la propuesta habermasiana. Como ya sabemos, Searle niega que todo acto de habla suponga esas pretensiones de validez que, según Habermas, el oyente ha de poder aceptar o rechazar sobre la base de las razones potencialmente aducidas por el hablante. Pero esta posición de Searle tiene como consecuencia algunas dificultades inesperadas, algunos puntos débiles en su taxonomía de los actos de habla. En lo que sigue intentaré mostrar de qué modo estas dificultades refuerzan indirectamente la posición de Habermas.

Como alternativa a la clasificación de los actos de habla originalmente propuesta por Austin en *Cómo hacer cosas con palabras*, Searle propone una tipología compuesta por cinco categorías construidas a partir de un conjunto de doce criterios (Searle 2005: 448-474), aunque en realidad sólo son relevantes tres de ellos, quedando los otros nueve en un segundo plano. Los tres criterios relevantes para la clasificación de los actos de habla son: las *diferencias en el objeto (o propósito) del acto* (lo que Searle llama *illocutionary point*), las *diferencias en la dirección de ajuste* entre las palabras y el mundo, y las *diferencias en los estados psicológicos expresados* por el hablante.<sup>11</sup> Veamos brevemente en qué consisten.

- El “objeto [*point*] o propósito ilocucionario” de un acto es aquello en lo que consiste la realización de ese acto, aquello que “hacemos con las palabras” cuando las pronunciamos. Searle ilustra el sentido de este concepto (que resulta un tanto impreciso o tautológico a primera vista) mediante ejemplos: el objeto [*point*] de una orden es que el oyente haga algo, el de una promesa consiste en la asunción por el hablante de un compromiso de hacer algo, el de una descripción consiste en la asunción del compromiso de que lo descrito es verdadero, etc.
- La “dirección de ajuste” se refiere a la relación entre las palabras y el mundo. Algunos actos suponen que las palabras se ajustan a los hechos, y el caso paradigmático serían las afirmaciones y las descripciones. Otros actos pretenden más bien que el mundo se ajuste a las palabras, como sucede en las órdenes (cuyo objetivo es que las acciones del oyente se ajusten a las palabras del hablante) o en las promesas (en las que se espera que sean las acciones posteriores del propio hablante las que se ajusten a sus palabras). Hay, por tanto, dos direcciones de ajuste básicas: la dirección *palabra-a-mundo* y la dirección *mundo-a-palabra*.
- El “estado psicológico” expresado en el acto se refiere al acto mental intencional que subyace en las palabras del hablante (y del que éstas toman su sentido).<sup>12</sup> En el caso de una afirmación, por ejemplo, el estado mental ha de ser la creencia del hablante en el contenido proposicional afirmado, mientras que en el caso de una

orden ese estado ha de ser el deseo o (al menos) la voluntad de que el oyente haga lo que el hablante le ordena.

Pues bien, a partir de estos tres criterios construye Searle su taxonomía, que podemos exponer esquemáticamente mediante el siguiente cuadro:

TIPOS DE ACTOS	OBJETO ILOCUCIONARIO	DIRECCIÓN DE AJUSTE	ESTADO PSICOLÓGICO	EJEMPLOS
Representativos	Comprometer al hablante con que algo es el caso	palabra-a-mundo	creencia	afirmaciones, descripciones, informes, etc.
Directivos	Lograr que el oyente haga algo	mundo-a-palabra	deseo (o volición, aspiración, etc.)	órdenes, exigencias, peticiones, etc.
Compromisorios	Comprometer al hablante con un curso futuro de acción	mundo-a-palabra	intención	promesas
Expresivos	Expresar un estado psicológico del hablante	Ninguna	estado expresado en el acto de habla	agradecer, expresar condolencias, felicitar, etc.
Declaraciones	Alteración en el status o condición del objeto al que se refiere el acto	palabra-a-mundo y mundo-a-palabra	ninguno	inaugurar, casar, nombrar para un cargo, cesar de un cargo, dimitir, etc.

Aunque hacen falta algunas aclaraciones para que esta taxonomía resulte convincente,<sup>13</sup> el verdadero problema de esta clasificación es que no parece captar ciertas diferencias cualitativas importantes, especialmente entre algunas subclases de actos directivos. Podemos mostrar esto analizando un ejemplo. Imaginemos que un desconocido se sube de repente a nuestro coche mientras estamos parados en un semáforo y nos dice lo siguiente:

(12) *Lléveme inmediatamente al hospital más cercano.*

¿Qué clase de acto de habla es éste? De acuerdo con la taxonomía de Searle, y ateniéndonos a los tres criterios básicos de clasificación, es evidente que nos encontramos ante un acto de habla directivo. El objeto ilocucionario consiste en que realicemos lo que el hablante nos pide, la dirección de ajuste es la dirección *mundo-a-palabras*, y el estado psicológico subyacente (salvo que se trate de una extraña broma) es el deseo de que hagamos lo que se nos pide. Ahora bien, el problema está en que estos criterios no parecen suficientes para poder clasificar el acto de un modo más preciso: manteniendo constantes esos criterios, nuestro ejemplo (12) puede interpretarse de muy diversos modos.

En efecto, el significado de (12) cambia completamente si es pronunciado por un individuo al que acaban de avisar por teléfono móvil de que su mujer ha dado a luz en el hospital, o si se trata de alguien que acaba de sufrir un accidente en el que ha resultado herido, o si es un policía de servicio en plena persecución de un delincuente, o si es un delincuente (quizás él mismo herido) que huye de la policía llevando un arma en la mano. Una taxonomía suficientemente precisa de los actos de habla directivos debería permitirnos clasificar el primer caso como una *petición*. El segundo caso podría ser calificado más bien como un *ruego* o incluso como una *exigencia*, si el hablante y el oyente comprenden que el accidentado tiene un derecho legalmente reconocido a ser

socorrido. La tercera interpretación hace de (12) una *orden* pronunciada sobre el trasfondo normativo de las leyes e instituciones del Estado. Y por último, un hombre armado que no es un policía y que sube a nuestro coche y nos obliga a llevarlo a un hospital, está claramente *coaccionándonos*. Intuitivamente están claras las diferencias entre estas cuatro posibles interpretaciones de (12), pero la cuestión es: ¿cómo podemos reflejar estas diferencias en una taxonomía de los actos de habla? ¿Qué hace de estos actos algo más que actos genéricamente “directivos”, y los cualifica respectivamente como una petición, una exigencia, una orden o una coacción?

Searle no parece tener una respuesta para estas preguntas. Su teoría permite recoger las diferencias intuitivas entre estas interpretaciones de (12), pero no les confiere relevancia sistemática. A este respecto, es interesante el modo en que, en su ensayo sobre la taxonomía de los actos ilocucionarios, Searle intenta explicar la diferencia entre, por ejemplo, una petición y una orden recurriendo al concepto de “fuerza ilocucionaria”, más amplio que el del objeto (*point*) ilocucionario:

El objeto ilocucionario es parte de, pero no lo mismo que, la fuerza ilocucionaria. Así, por ejemplo, el objeto ilocucionario de una petición es el mismo que el de una orden: ambos son intentos de lograr que los oyentes hagan algo. Pero las fuerzas ilocucionarias son claramente diferentes (Searle 2005: 450).

Pero cuando buscamos qué otros elementos habría que añadir al objeto ilocucionario común a una petición y a una orden para poder distinguir correctamente la “fuerza ilocucionaria” de ambas subclases de actos directivos, simplemente nos vemos remitidos a la heterogénea lista de nueve criterios secundarios mencionados por Searle.<sup>14</sup> En concreto, parecen relevantes para resolver esta cuestión (1) las diferencias de *estatus social* del hablante y el oyente, y (2) las diferencias entre los actos que requieren *instituciones extralingüísticas* y aquellos otros que no las requieren (Searle 2005: 452-453). Ahora bien, fácilmente se ve que el recurso a estos criterios sólo nos sirve en una medida muy limitada, o sólo nos sirve en algunos casos, pero no en todos. El criterio (1), es decir, las diferencias de “estatus social” entre hablante y oyente, puede servirnos para captar la peculiaridad de algunas situaciones de habla e identificar, por ejemplo, la *orden* que pronuncia un policía o incluso la *coacción* que ejerce el delincuente que sube armado a nuestro coche. En cambio, no queda nada claro cuál es la diferencia de “estatus social” entre el oyente y el hablante cuando éste no *ordena* ni *coacciona* al oyente, sino que le *pide* o le *exige* algo. En el caso de una exigencia o una petición la diferencia relevante entre hablante y oyente no es una diferencia de estatus social, sino de roles comunicativos, y esos roles pueden intercambiarse tan pronto como sea el oyente el que, a su vez, pida o exija algo al hablante.

Y por lo que respecta al criterio (2), el grado de vinculación institucional de los actos permite, efectivamente, acotar las *órdenes*, puesto que no pueden darse órdenes si no existen instituciones jerárquicas, mientras que sí pueden existir peticiones, exigencias o coacciones al margen de toda institución. Pero entonces, precisamente la distinción entre peticiones, exigencias o coacciones no puede captarse mediante el criterio de la vinculación a instituciones.<sup>15</sup>

Ahora bien, es importante observar –y esta observación es crucial para el argumento de Habermas contra Searle– que esta dificultad para afinar en la clasificación de los actos de habla no afecta meramente a la tarea, más o menos interesante desde el punto de vista teórico, de ofrecer una taxonomía suficientemente precisa. Más bien sucede que

esta dificultad afecta a la propia comunicación: es el propio oyente (y no ya sólo el lingüista o el filósofo del lenguaje) quien no entiende la emisión que se le dirige, mientras su comprensión no alcance a ir más allá del “objeto ilocucionario”, la “dirección de ajuste” y el “estado psicológico” del hablante. Y precisamente en esta circunstancia se basa la ventaja de la propuesta de Habermas: su teoría afirma, en efecto, que sólo podemos captar las diferencias entre, por ejemplo, una petición, una exigencia, una orden o una coacción si atendemos a las *razones* que el hablante puede aducir a favor de su pretensión de que el oyente haga algo. La comprensión de esas razones es esencial a la hora de clasificar con precisión los actos, pero sobre todo es esencial para el proceso mismo de comunicación: el oyente tendrá que conocer esas razones si es que ha de comprender plenamente el sentido ilocucionario del acto de habla en cuestión.

Volvamos a nuestro semáforo y a la irrupción del desconocido en nuestro coche. Presumiblemente, lo primero que haríamos en esta situación tan extraña sería intentar informarnos de las razones que justifican la acción y las palabras del hablante. Esto quizás puede hacerse a partir del contexto: un vehículo volcado en mitad de la calzada y una herida sangrante en el cuerpo del hablante son bastante elocuentes, como también lo son una pistola o una placa de policía. También puede obtenerse información sobre las razones del hablante preguntándole directamente (*¿Qué quiere?, ¿qué hace usted en mi coche?, etc.*) Sea como fuere, lo importante es que, sin ese conocimiento de las razones del hablante, el acto de habla permanece indeterminado desde el punto de vista de su fuerza ilocucionaria, es decir: simplemente no sabemos qué clase de acto es. Si el desconocido sube a nuestro coche con toda tranquilidad, sin heridas ni armas ni placas de policía, y pronuncia con toda calma nuestro ejemplo (12) sin darnos absolutamente ninguna explicación, lo más probable es que pensemos que ha confundido nuestro coche con un taxi o que se trata de un demente, puesto que el lenguaje demencial se caracteriza, entre otras cosas, por su imprecisión ilocucionaria, es decir: por el hecho de que el oyente (y quizás el hablante) nunca sabe muy bien qué significa lo que escucha, ni qué pretende el hablante con sus palabras.

La teoría de los actos de habla de Habermas permite resolver mejor este problema taxonómico, y al hacerlo encuentra de paso una confirmación de la tesis de que el significado ilocucionario de los actos incorpora la referencia a pretensiones de validez que el hablante ha de poder aceptar o rechazar en base a razones. En la clase de los actos directivos (en la terminología de Searle) o regulativos (en la de Habermas), la fuerza ilocucionaria no se especifica sólo por el objeto ilocucionario, la dirección de ajuste y el estado psicológico subyacente en la emisión, pues estos rasgos son comunes a todos ellos. Pero la clasificación puede afinarse si añadimos a estos criterios el trasfondo de razones que el hablante puede movilizar a favor de su pretensión, y que el hablante tiene que conocer. La comprensión de una *orden* implica que el oyente la interpreta como “conforme al reglamento y prescrita por una persona autorizada” (Apel 2002: 115), es decir, la interpreta sobre un trasfondo de instituciones vigentes. Las *peticiones* se especifican por el recurso a razones que el oyente aceptará si considera que la petición es digna de cumplirse aunque nada le obligue a hacerlo. Las *exigencias* se apoyan en razones extraídas de un trasfondo normativo que el hablante supone compartido con el oyente, aunque quizás (a diferencia de lo que sucede con las *órdenes*) no siempre se trate de un trasfondo institucional que dote al hablante de medios de sanción. Por último, las peticiones, exigencias u órdenes *coactivas*, o realizadas bajo amenaza, no se apoyan en ninguna razón que el hablante movilice y que el oyente pueda

aceptar, sino en una pretensión de poder, es decir: en la presión que pueda ejercer el hablante exhibiendo una pistola, o amenazando con represalias futuras, etc., y que el oyente tiene que tomar en serio. Así pues, para captar las diferencias entre actos tan diversos como las peticiones, las exigencias, las órdenes y las coacciones es necesario introducir en la fuerza ilocucionaria no sólo las condiciones de *cumplimiento* del fin que se propone el hablante, sino también las *condiciones de reconocimiento* intersubjetivo de pretensiones de validez, o las *razones* que el hablante puede (o eventualmente podría) movilizar a favor de su pretensión. Si falta este trasfondo de razones, el acto de habla resulta sencillamente ininteligible. Apel (2002: 115) resume de este modo esta tesis habermasiana:

No sólo pertenece a la fuerza ilocucionaria, es decir, al significado explicitable del acto de habla la señalización de las *condiciones de satisfacción* de un *deseo*, sino también la de *las razones para su cumplimiento*.

Si estas consideraciones son acertadas, entonces se impone una importante corrección de la teoría de Searle, y una confirmación de las tesis de Habermas. Y aunque en estas páginas nos hemos limitado a analizar este problema en los actos directivos o regulativos, Habermas insiste en que esta referencia a las pretensiones de validez y a las razones que las justifican es condición para la comprensión de la fuerza ilocucionaria de *todas* las clases de actos de habla:<sup>16</sup>

Con su acto de habla, [el hablante] H no sólo da al destinatario la oportunidad de cobrar conocimiento de su propia intención; más bien pretende tener razones que pueden mover al destinatario a aceptar una afirmación como válida, un mandato como legítimo, una promesa como vinculante o [...] una confesión como sincera. [...] Sin conocimiento de las condiciones relativas a tal toma de postura de afirmación o negación, [el oyente] no entiende el acto de habla. El sentido ilocucionario de una afirmación, de un mandato, de una promesa o de una confesión permanecería cerrado al destinatario si éste hubiera de limitarse a cobrar conocimiento de que H tiene un determinado estado intencional (Habermas 1990: 148).

#### 4. Conclusión

Un autor como Searle probablemente dispone de cierta autoridad para juzgar lo que otros hagan con la teoría de los actos de habla, y a primera vista sus dos principales objeciones contra la revisión propuesta por Habermas parecen relevantes y acertadas. En efecto, parece razonable rechazar ideas tales como que el habla está constitutivamente orientada al entendimiento, o que no nos es posible emitir un solo acto de habla sin entablar ciertas pretensiones de validez de las que tenemos que poder dar razón ante cualquier interlocutor. De hecho es usual acusar a Habermas –son muchos los autores que, como Searle, han hecho esta acusación–<sup>17</sup> de confundir el entendimiento meramente lingüístico con el acuerdo o el consenso, y de ofrecer una imagen del habla extrañamente idealizada, como si la actividad de hablar pudiese analizarse desde la perspectiva de esa forma de interacción tan peculiar, tan infrecuente y en el fondo tan académica como es el debate argumentado, el intercambio de razones. Esta imagen del lenguaje parece no sólo falsa, sino también ingenua, y ya se encargan muchos filósofos sociales y casi todos los sociólogos de recordarnos permanentemente que el habla no es diálogo sino ante todo lucha, o que el lenguaje no es en primer término un medio de racionalidad y de entendimiento, sino un instrumento de poder y manipulación. Y aunque Searle no suscribe esta imagen más bien sombría (y



típicamente “posmoderna”) de la comunicación lingüística, coincide con quienes la defienden al rechazar la hipertrofia racionalista de la teoría de Habermas.

Pero la impresión de que la teoría de Habermas es ingenua y de que las objeciones de Searle son contundentes se debilita cuando descendemos al terreno de la taxonomía de los actos de habla. El análisis de un asunto tan periférico y esotérico como es la clasificación de los actos directivos o regulativos tiene, por tanto, implicaciones de un alcance sorprendente para la concepción del habla y de la comunicación en general. Y es que, si es cierto que sólo comprendemos los actos de habla cuando conocemos las razones que los hacen aceptables, entonces quizás no sea tan extraña ni tan ingenua la hipótesis habermasiana que inscribe la referencia a razones, la racionalidad, en el núcleo mismo de la comunicación lingüística. La taxonomía de los actos directivos confirma indirectamente esta tesis central en la filosofía del lenguaje de Habermas, con la que quisiéramos terminar este trabajo:

La cuestión básica de qué significa entender el significado de una expresión lingüística no puede aislarse de la cuestión de en qué contexto esa expresión puede ser aceptada como válida [...]. En el lenguaje están internamente asociadas la dimensión del significado y la dimensión de la validez (Habermas 1990: 149).

### Referencias bibliográficas

- Acero, Juan José; Bustos, Eduardo; Quesada, Daniel. 2001. *Introducción a la filosofía del lenguaje*. Madrid: Cátedra.
- Apel, Karl-Otto. 2002. *Semiótica trascendental y filosofía primera*. Madrid: Síntesis.
- Apel, Karl-Otto. 2004. El problema del uso abiertamente estratégico del lenguaje desde el punto de vista pragmático-trascendental. En N. Smilg, ed. *Apel versus Habermas*. Granada: Comares.
- Austin, John Langshaw. 1975. *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.
- Blanco Salgueiro, Antonio. 2013. John L. Austin: el estudio del acto de habla total en la situación de habla total. En D. Pérez Chico, coord. *Perspectivas en la filosofía del lenguaje*. Zaragoza: Prensas de la Universidad de Zaragoza.
- García, Eloy, ed. 2012. *¿Hay derecho a mentir?* Madrid: Tecnos.
- Habermas, Jürgen. 1987. *Teoría de la acción comunicativa*, vol. 1. Madrid: Taurus.
- Habermas, Jürgen. 1990. *Pensamiento postmetafísico*. Madrid: Taurus.
- Habermas, Jürgen. 1994. *Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*. Madrid: Cátedra.
- Habermas, Jürgen. 2002. *Verdad y justificación*. Madrid: Trotta.
- Horkheimer, Max. 2002. *Crítica de la razón instrumental*. Madrid: Trotta.
- López de Lizaga, José Luis. 2011. El problema del uso estratégico del lenguaje en la pragmática universal de Habermas. *Agora Philosophica* 24: 58-80.
- Searle, John. 1983. *Intentionality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, John. 1990. *Actos de habla*. Madrid: Cátedra.

- Searle, John. 1991. Response: Meaning, Intentionality, and Speech Acts. En E. Lepore y R. Van Gulick, eds. *John Searle and his Critics*. Oxford: Blackwell.
- Searle, John. 2005. Una taxonomía de los actos ilocucionarios. En L. M. Valdés Villanueva, comp. *La búsqueda del significado*. Madrid: Tecnos, pp. 448-474.
- Searle, John; Soler, Marta, ed. 2004. *Lenguaje y ciencias sociales*. Barcelona: El Roure.
- Strawson, Peter Frederick. 1964. Intention and Convention in Speech Acts. *The Philosophical Review* 73.4: 439-460.
- Weber, Max. 1993. *Economía y sociedad*. México: FCE.

---

## Notas

- <sup>1</sup> Hay aún otra cuestión en disputa entre Searle y Habermas, muy importante filosóficamente: es la cuestión del primado metodológico de la conciencia o del lenguaje en la teoría del significado de las expresiones lingüísticas (Apel 2002: 91-132). Tanto para Habermas como para Apel, la posición de Searle a favor del primado de la conciencia sobre el lenguaje (posición ésta que Searle ha defendido al menos a partir de su libro *Intentionality*, publicado en 1983) es la verdadera razón de su taxonomía de los actos ilocucionarios, que Habermas y Apel consideran errónea. Sin embargo, este asunto se aleja ya de la teoría de los actos de habla e incluso de la filosofía del lenguaje para adentrarse en problemas filosóficos más generales, por lo que intentaré dejarla de lado en lo que sigue, y sólo me referiré a ella tangencialmente.
- <sup>2</sup> Con más o menos ingenio, cabe mostrar que cualquier acto de habla puede criticarse a la luz de cualquiera de las cuatro pretensiones de validez. Por ejemplo, que la pretensión de rectitud es relevante para juzgar incluso actos de habla meramente descriptivos puede mostrarse mediante la célebre polémica entre Kant y Benjamin Constant a propósito de la corrección moral de la mentira en ciertas circunstancias (García 2012). Imaginemos la siguiente situación, algo rocambolesca: una persona inocente se refugia en nuestra casa huyendo de un asesino, y éste llama a la puerta preguntando por su potencial víctima. Kant, como es sabido, niega que tengamos derecho a mentir incluso en ese caso, así que, si no tenemos más remedio que responder, tenemos la obligación de decir la verdad al asesino. Pero naturalmente, todo el que no comparta esta opinión de Kant considerará que una oración como “*La persona que buscas está escondida detrás de la cortina del salón*” puede ser verdadera y, sin embargo, incumplir flagrantemente la pretensión de rectitud, es decir: puede ser verdadera pero también totalmente incorrecta o ilegítima, incluso desde un punto de vista moral.
- <sup>3</sup> Esta clasificación parece excluir la pretensión de *inteligibilidad* (es decir, la pretensión de que la emisión resulta comprensible para el oyente), pero esto se debe a que esta pretensión no permite diferenciar una clase específica de actos, puesto que está presupuesta en todos ellos por igual.
- <sup>4</sup> En realidad la tipología propuesta por Habermas es más compleja, pues incluye otras tres categorías: la clase de los *imperativos* (o imperativos simples), que cabe interpretar como una subclase de actos regulativos, respaldada únicamente por el potencial de sanción desplegado por el hablante; la clase de los *comunicativos* (preguntas, interpelaciones, asentimientos, etc.), que se orientan a regular el habla misma, el propio proceso comunicativo; y la clase de los *operativos*, que Habermas define (un tanto oscuramente) como actos que “designan la aplicación de reglas de construcción (de la lógica, de la gramática, de la matemática, etc.)” (Habermas 1987: 417), y que incluye actos tales como inferir, identificar o clasificar. De estas tres categorías añadidas a los tipos fundamentales, la única realmente importante es la primera (es decir, los *imperativos*). Más adelante volveremos sobre ella. En cambio, para nuestra argumentación podemos ignorar los *comunicativos* y los *operativos*.
- <sup>5</sup> Cabría objetar que, en última instancia, la prueba de una afirmación no es otro u otros actos de habla, sino ciertas experiencias que ya no son lingüísticas, por ejemplo las evidencias perceptivas. No obstante, Habermas insiste en que las evidencias no cuentan por sí solas como prueba de las afirmaciones. Sólo lo hacen a título de argumentos, es decir, en el interior de procesos dialógicos en los que se intercambian actos de habla: “Ciertamente que en el contexto de una argumentación también puede apelarse a experiencias. Pero la apelación metódica a la experiencia, por ejemplo en un experimento, depende por su

---

parte de interpretaciones, que sólo pueden acreditar su validez en un discurso. [...] Una pretensión *basada* en la experiencia no es en modo alguno todavía una pretensión *fundada*.” (Habermas 1994: 119). Apel profundiza esta tesis de Habermas al sostener (con Peirce y contra otros filósofos como Husserl, pero también contra la posición defendida por Searle a partir de su libro *Intencionalidad*) que toda evidencia de un estado de cosas está ya preformada lingüísticamente: para poder percibir algo *como algo* (esto es, como un objeto al que atribuimos o en el que reconocemos alguna propiedad), necesitamos interpretarlo a la luz de un aparato conceptual indisociable del lenguaje. De este modo “se muestra que la *evidencia perceptiva para la conciencia* de un fenómeno dado es perfectamente compatible con la dependencia del *conocimiento de algo como algo* respecto del *a priori del lenguaje*” (Apel 2002: 102).

- <sup>6</sup> Así en Searle (1990: 25): “[...] Hablar un lenguaje es tomar parte en una forma de conducta gobernada por reglas”.
- <sup>7</sup> Así en Habermas (1990: 79) “Al lenguaje le es inmanente el *télos* del entendimiento”.
- <sup>8</sup> Por otro lado, ya Austin (1975: 98) señala que “podemos decir que realizar un acto locucionario es en general también y *eo ipso* realizar un acto *ilocucionario*”.
- <sup>9</sup> Ya en Austin (1975: 103ss) encontramos distinciones de esta clase.
- <sup>10</sup> Otro aspecto importante de los efectos perlocucionarios en la teoría de Habermas es que a menudo sólo pueden lograrse si permanecen inconfesados, ocultos al oyente. Así sucede, por ejemplo, con efectos tales como *confundir, seducir, embaucar*, etc. Este rasgo, ya observado por Strawson (1964), ocupa un lugar importante en la concepción de los actos perlocucionarios de Habermas en la *Teoría de la acción comunicativa* (Habermas 1987: 367-406). Posteriormente Habermas ha analizado también los usos del lenguaje orientados abierta o manifiestamente al logro de efectos perlocucionarios, tales como los insultos, las burlas o las amenazas (Habermas 2002) (Apel 2004) (López de Lizaga 2011). Sin embargo, podemos dejar aquí de lado esta parte de la teoría de Habermas, en principio no demasiado relevante para la controversia con Searle.
- <sup>11</sup> Los otros nueve criterios, totalmente heterogéneos, bastante imprecisos y claramente relegados a un segundo plano en la clasificación de Searle, son los siguientes: diferencias en la *fuerza o intensidad* ilocucionaria (como la que existe, por ejemplo, entre los verbos *sugerir* e *insistir*), diferencias en el *estatus social* del hablante y el oyente (que permiten distinguir una *orden* y una *petición*), diferencias en los *intereses* del hablante y el oyente (que permiten distinguir una *felicitación* de una expresión de *condolencia*), diferencias en las *relaciones entre el acto de habla y el resto del discurso*, diferencias entre rasgos lógicos del *contenido proposicional*, diferencias en la posibilidad de realización *no verbal* del acto en cuestión, diferencias en el grado de *vinculación a instituciones extralingüísticas* (como la que se requiere para, por ejemplo, *dictar una sentencia* o *inaugurar* un acto social), diferencias en el carácter *realizativo* de los verbos ilocucionarios y diferencias de *estilo* (como las que se dan entre *enunciar* y *hacer una confidencia*) (Searle 2005: 451-454).
- <sup>12</sup> Como ya señalé en la nota 1, dejo de lado la cuestión de si estos estados intencionales son enteramente prelingüísticos o presuponen ya alguna competencia lingüística. En general Searle (1983) (1991) sostiene que el significado lingüístico sólo puede explicarse a partir de la *intencionalidad*, es decir, a partir de la propiedad que tienen algunos estados mentales de estar dirigidos a, o de referirse a, un objeto o estado de cosas. Esta propiedad es un rasgo de la conciencia (no sólo humana), y en principio es independiente del lenguaje. Ahora bien, la relación entre lenguaje e intencionalidad es compleja, puesto que ambos se condicionan mutuamente: la intencionalidad prelingüística es condición de posibilidad del significado lingüístico, pero a su vez el lenguaje actúa sobre la intencionalidad modificándola y ampliándola (Searle 1991: 94). Ésta es la razón por la que un hablante adulto puede encontrarse en estados mentales intencionales mucho más ricos y complejos que los de un niño pequeño o los de los animales. También en relación con este asunto Searle se opone a Habermas y Apel, autores ambos que, muy influidos por algunas tesis centrales de la filosofía alemana del lenguaje (en una línea que discurre desde Herder hasta Wittgenstein, Heidegger o Tugendhat), insisten en que el lenguaje es condición de posibilidad de la intencionalidad de la conciencia (Apel 2002).
- <sup>13</sup> Llama la atención, en primer lugar, la dirección de ajuste de los expresivos y de las declaraciones. Los expresivos carecen de dirección de ajuste porque suponen realizado el hecho sobre el que se basan: por

ejemplo, el hablante sólo puede disculparse con el oyente si presupone que le ha causado algún perjuicio, y sólo puede felicitarle si presupone que le ha sucedido algo bueno. Searle (2005: 463) lo dice así: “la emisión no puede despegar a menos que haya previamente un ajuste”. En cambio, en el caso de las declaraciones la dirección de ajuste es doble, es una combinación de las dos direcciones básicas, puesto que una declaración lograda o exitosa refleja correctamente un estado de cosas (lo que equivaldría a una dirección de ajuste del tipo palabras-a-mundo) que, sin embargo, es producido precisamente por la realización exitosa del acto de habla (lo que parece aproximarse más a una dirección de ajuste del tipo mundo-a-palabras). También es llamativo el hecho de que a las declaraciones no les corresponda ningún estado psicológico, al menos como condición de posibilidad de la realización lograda del acto de habla. Esto se debe a que estos actos requieren un trasfondo institucional extralingüístico, y este trasfondo en cierto modo reemplaza a las condiciones de sinceridad del hablante: si se cumplen los procedimientos (o ceremonias) estipulados en una institución, las declaraciones tienen efecto sea cual sea el estado psicológico del hablante, que a dichos efectos resulta irrelevante. Por otro lado, esto mismo sucede con algunos actos desvinculados de todo contexto institucional. Si yo te prometo hacer algo, quedo comprometido a hacerlo aunque no tenga la intención de hacerlo. Si afirmo que algo es el caso, quedo comprometido con mi afirmación, tanto si creo lo que digo como si no. Esto significa que, contra lo que Searle supone, la condición de sinceridad quizás tampoco es tan relevante en muchos actos no ligados a ninguna institución.

<sup>14</sup> Ver más arriba, nota 11.

<sup>15</sup> Así lo reconoce el propio Searle en relación con las amenazas: “Las instituciones extralingüísticas confieren a menudo estatus en un sentido relevante para la fuerza ilocucionaria, pero no todas las diferencias de estatus se derivan de instituciones. Así un ladrón armado, en virtud de la posesión de una pistola, puede *ordenar*, como opuesto por ejemplo a pedir, rogar o implorar a sus víctimas que levanten las manos. Pero su estatus aquí no deriva de una posición dentro de una institución, sino de su posesión de un arma” (Searle 2005: 453).

<sup>16</sup> Por ejemplo, según Habermas en los actos de habla constatativos la intención del hablante no es simplemente informar al oyente de sus propias creencias, sino lograr que el oyente las comparta. Es decir, que el objeto ilocucionario de esta clase de acto consiste en que el oyente “[accepte] como válida la afirmación del hablante” (Habermas 1990: 147).

<sup>17</sup> Puede afirmarse, por ejemplo, que el núcleo de la controversia filosófica de Habermas con todos los representantes de la llamada filosofía “posmoderna” (Foucault, Derrida, Lyotard, Deleuze, Luhmann, etc.) se sitúa precisamente en este punto, es decir, en la teoría del lenguaje y la comunicación, y más en concreto en la contraposición entre una concepción del lenguaje que reconoce en éste pretensiones de validez, y otra concepción que tiende a reducirlo a un mero instrumento de poder en las relaciones sociales.