

2020

## Hacia una comprensión del consenso como acto de habla en Searle y Habermas

Angie Lorena Peralta Burgos  
*Universidad de La Salle, Bogotá*

Follow this and additional works at: [https://ciencia.lasalle.edu.co/filosofia\\_letras](https://ciencia.lasalle.edu.co/filosofia_letras)



Part of the [Philosophy Commons](#)

---

### Citación recomendada

Peralta Burgos, A. L. (2020). Hacia una comprensión del consenso como acto de habla en Searle y Habermas. Retrieved from [https://ciencia.lasalle.edu.co/filosofia\\_letras/127](https://ciencia.lasalle.edu.co/filosofia_letras/127)

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Filosofía y Humanidades at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Filosofía y Letras by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

**Hacia una comprensión del consenso como acto de habla en Searle y Habermas**

**Angie Lorena Peralta Burgos**

**Director: Germán Bula Caraballo**

**Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Filosofía y Letras**

**Facultad de Filosofía y Humanidades**

**Universidad de La Salle**

**Bogotá D.C 2020**

## ÍNDICE GENERAL

<b>Introducción</b> .....	3
<b>1. Capítulo I</b> .....	6
1.1 Origen del acto de habla: Emisiones Realizativas y Constatativas en Austin .....	7
1.2 Acto ilocucionario: fuerza y efecto .....	9
1.3 Convencionalidad: reglas para el acto de habla. ....	12
1.4 Acto ilocucionario y perlocucionario en Searle.....	15
<b>2. Capítulo II</b> .....	18
2.1 Acción Comunicativa y estratégica.....	19
2.2 Pretensiones de Validez y Condiciones para el consenso.....	22
2.3 Actos Ilocucionarios y perlocucionarios: modos del consenso.....	25
<b>3. Capítulo III</b> .....	29
3.1 Distinción entre la teoría de los Actos de Habla y la Acción Comunicativa .....	29
3.2 El consenso expresado como acto ilocucionario o perlocucionario.....	31
3.3 Comprensión y no coacción del consenso.....	34
<b>4. Conclusiones</b> .....	41
<b>5. Fuentes Bibliográficas</b> .....	44

## Introducción

En el amplio estudio de las relaciones humanas, un aspecto a destacar es el rol que desempeña la comunicación. Por ello, a lo largo de la historia de la filosofía se ha venido tratando este tema y el papel que el lenguaje cumple. Así mismo, vale la pena clarificar que este protagonismo del que hablamos establece, además de su uso formal, un fuerte vínculo entre: lenguaje-comunicación, habla- diálogo, norma- uso del habla.

Así, más allá de caracterizar la forma en la que se logran comunicar los agentes de una conversación, se trata pues, de las bases que el mismo lenguaje otorga. Y guiados por esto, en el marco de las relaciones humanas, se toma el acto de habla como primera instancia posibilitadora del diálogo.

No obstante, dicho hallazgo implica un análisis más detallado en el sentido en el que la propuesta implica comprender que hablar es actuar. Por otro lado, cabe decir que se pretende ir todavía más lejos, y examinar cómo el sistema teórico que plantea el acto de habla permite proponer el lenguaje en términos de acción comunicativa.

Dicho esto el trabajo que se presentará aquí busca, en primer lugar, una indagación acerca del funcionamiento de las categorías que concierne a los actos de habla y la acción comunicativa. Y en segundo lugar, la forma en la que los humanos logran llegar a *acuerdos* por medio del habla en términos dialógicos.

En este sentido, nuestro estudio se extiende a tres autores relevantes y considerados fuentes referenciales; esto es, Austin (1998), Searle (2001) y Habermas (1992; 1998; 2007). De modo

sistemático se plantea una exposición a detalle de cada uno que se puede esquematizar de la siguiente forma:

Desde el punto de vista de la investigación acerca de las teorías de los actos de habla, según las fuentes revisadas, los énfasis que estos estudios hacen, al parecer responden a tres tipos de relaciones: La primera, presenta el lenguaje en tanto su función pragmática y deja de lado el estudio del lenguaje que hasta entonces realizó la filosofía analítica. Dicha función responde a la teoría de los Actos de Habla planteada por Austin (1998).

Dichas investigaciones plantean que tanto Austin (1998), como Strawson P.F (1971), Frege (1991), Grice (1989), Soler (2010) y López (2015) han propuesto diferentes concepciones que apoyan el uso pragmático del lenguaje, y así mismo, proporcionan un análisis de las diferentes reglas que posibilitan la función de categorías tales como; acto ilocucionario, perlocucionario. (Searle (2001; 2003) y Habermas (1992; 1998; 2007).

La segunda asume el reconocimiento del acto de habla y su configuración como acción comunicativa, permitiendo al lenguaje una pragmática universal en sentido a su acción dialógica. Por ello, las investigaciones apoyan el hecho de analizar el consenso en un primero momento como acto ilocucionario, pues aquello que se dice es finalmente aquello que se busca y propone a través de la interacción de los participantes de una conversación. (Valdés ,1991; Habermas,1998a,1998b, 2000, 2007; Belardinelli, 2004; Vanderveken,1985; Garrido, 2011)

La tercera, efectúa un análisis de la forma en la que actúa el consenso y la revisión de sus posibles limitaciones en tanto acto perlocutivo e ilocutivo. (Searle y CREA , 2004, 2009; Álvarez, 2008; López, 2015). De igual manera, se plantea el funcionamiento del consenso a partir de unas *pretensiones de validez* realizativas que no coaccionan el lenguaje. Y por último, existe una

explicación acerca de cómo se plantea en consenso en la comunicación como acto genuino y no inmanente al acto de habla , que termina en la comunión intersubjetiva de la comprensión recíproca y del saber basado en la norma. (Tobar, 2011; Rawls, 1980, 1993; Habermas, 2000, 2007).

## CAPITULO I

### El acto de habla como propuesta pragmática del lenguaje

El objetivo del presente capítulo es exponer en general la Teoría de Actos de Habla planteada por John Searle (2001). Tal propósito implica una contextualización de un lugar común en donde la lógica filosófica encuentra su aplicación, esto es el campo de la Filosofía del Lenguaje. La propuesta filosófica de Searle recoge el estudio de varios autores, tal es el caso de Frege, Austin, Grice, entre otros. Con base en este estudio Searle analiza y reformula la teoría de los Actos de Habla expuesta por Austin (1998) en *Como hacer cosas con palabras*.

Dicho análisis, permite retomar la distinción que Austin realiza acerca de los enunciados constatativos y realizativos para explicar cómo funcionan los actos de habla. Después, se hará referencia a la doctrina de los infortunios, pues permitirá comprender la forma adecuada y satisfactoria en la que se logran estos enunciados.

Posteriormente, se toma la distinción que Austin realiza entre la noción de *locución* e *ilocución* y la manera en la que Searle (2001) considera una distinción diferente. Esto, llevará a Searle (2008) a explicar la noción de *fuerza ilocucionaria* y su debido papel en la Teoría de los Actos de Habla.

Finalmente, se abarcará la concepción de Searle (2001) sobre la convencionalidad y las *reglas constitutivas* del lenguaje. Esto con el fin de plantear la diferencia entre la noción de *acto ilocucionario* y *perlocucionario*, en la cual se acentúa la comprensión de consenso y el análisis de esta monografía.

### **1.1 Origen de los Actos de habla: Emisiones Realizativas y Constatativas.**

Es un hecho elemental que el estudio sobre el lenguaje se interese por la construcción de las oraciones. Sin embargo, no es lo único que se estudia, también su uso, y su acción. John Austin (1998) inicia este estudio acerca del uso pragmático del lenguaje y propone el concepto de acto de habla refiriéndose a los enunciados que se emiten en determinado contexto.

En su libro clásico *Como hacer cosas con palabras* (1998), el autor señala que ciertos enunciados son acciones llamadas locuciones y no describen o cuentan algo sobre X o Y cosa, por lo que dichas acciones no se toman como verdaderas o falsas. Los enunciados a los que se refiere Austin son realizativos y no constatativos.

Los enunciados realizativos son lo que se refieren a lo que exactamente se dice, sea el caso de prometer, afirmar, declarar etc. No se presenta en ellos un valor de verdad, se dice que son afortunados o infortunados. Por el contrario, un enunciado constatativo sí asigna un valor de verdad a la oración. Por ejemplo del enunciado “Lorena escribe su monografía” del cual se dice que puede ser verdadero o falso.

Austin (1998) advierte que dicha distinción se debe a dos confusiones. La primera se da porque de algún modo la expresión realizativa se disfraza de enunciado constatativo, queriendo mostrar su valor de verdad. Y la segunda porque el enunciado realizativo puede confundirse: se puede pensar que el enunciado realizativo se da después de ser emitido, pretendiendo mostrar que



*después* de emitirse se convierte en una acción. Esto es incorrecto, puesto que, el enunciado realizativo es por definición una acción<sup>1</sup>.

Dicha confusión puede darse en el ejemplo anterior: la expresión “Lorena escribe su monografía” se tomó como ejemplo de un enunciado constatativo, pues de ella se puede decir que tiene valor de verdad. Sin embargo, puede observarse por otro lado, que lo que realmente se hace con la expresión “Lorena escribe su monografía” es una afirmación. Así, *afirmar es también realizar una acción* y se trata de un tipo de enunciado realizativo.

Así mismo, Austin (1998) propuso condiciones de satisfacción para que dichos enunciados se lleven efectivamente, a estas les llamo *Doctrina de los infortunios*<sup>2</sup>. Las condiciones de realización afortunada del acto realizativo son las siguientes:

A.1) debe existir un procedimiento convencional que posea un efecto convencional aceptado; dicho procedimiento incluye la emisión de determinadas palabras, por determinadas personas en determinadas circunstancias. A.2) Las personas y circunstancias particulares deben ser las apropiadas para la ejecución del procedimiento. B.1) Todos los participantes deben actuar de la forma requerida por el procedimiento; B.2) debe hacerse así en todos los pasos (Austin 1998).

Lo anterior se reglamenta así: sí el fallo se presenta en A el infortunio se denomina *mala apelación a un procedimiento*. Y si se presenta el fallo en B se llama *mala ejecución del procedimiento*. Además de estos, el autor menciona otro tipo de infortunios a los que se les designa la letra C y son llamados *abusos*. Así en C.1) Los participantes deben tomar las actitudes, los

---

<sup>1</sup> Austin (1998) señala que la palabra “realizativo” es una palabra nueva derivada de la palabra “realizar”. En este mismo sentido ocurre con la palabra en inglés “performative”, la cual es una derivación del verbo “to perform”. Por tanto, en el español la forma indicada de usar la palabra es “realizativo” y no “performativo”.

<sup>2</sup> Ver doctrina de los infortunio en : Austin .J (1998) “Como hacer cosas con palabras” Oxford : Oxford University.

*pensamientos, sentimientos o intenciones*<sup>3</sup> pertinentes al procedimiento cuando lo usan y C.2) Los participantes deben comportarse efectivamente así según sea el caso (Austin 1998).

De esta forma puede concluirse que cuando se realiza un acto de habla de tal forma que los pensamientos, sentimientos o intenciones, son inadecuados, se trata de un acto de habla insincero. Este punto es muy importante, ya que más adelante tanto Searle (2001) como Habermas (1998, 1992) establecen reglas de satisfacción para el caso de los actos de habla y para la ejecución del acto ilocucionario.

Lo anterior, permite dar una clasificación a las diferentes formas de actuar en el lenguaje. A su vez, esto explica el hecho de que Habermas hable del consenso como un acto realizativo y no constativo, pues incurre en estas mismas dinámicas.

## **1.2 Acto ilocucionario: fuerza y efecto.**

En el artículo *Austin On Locutionary and Illocutionary Acts* Searle (2008) encuentra inadecuada la distinción austiniana entre locución e ilocución. Para Austin (2001) la locución es el acto mismo de proferir palabras, mientras que la llamada fuerza ilocutiva determina qué tipo de acto ilocucionario se realiza: afirmar, prometer, declarar, ordenar entre otros. Así, según lo anterior, la expresión “dijo que...” informa la realización de un acto locucionario y el acto ilocucionario se informa mediante expresiones como: “afirmó que.” juró que” “ordenó que” (Austin 1998). Puede tomarse dicha distinción a través del siguiente ejemplo: “¿Pablo fuma?”, en este caso la distinción radica en que mientras para Austin (1998) este será un acto *locutivo*, para Searle (2008) es un acto ilocucionario porque cuenta en sí mismo con la *fuerza ilocucionaria* de preguntar.

---

<sup>3</sup>Puede ampliarse la noción de pensamiento, sentimiento e intención en la Conferencia IV, *Como Hacer Cosas con Palabras*, 1998, p. 82.

Por su parte, Austin (1998) considera que en la misma locución debe existir un sentido y una referencia. Esto hace alusión a la noción de significado tradicional planteada por Frege (1991): el sentido es la forma en la que se presenta el objeto y la referencia el objeto al que se refiere. Por ello, la noción de significado a la que se refiere el autor puede enunciarse así: “La verdad o falsedad de un enunciado no depende únicamente del significado de las palabras, sino también del tipo de actos que, al emitirlos, estamos realizando y de las circunstancias en que lo realizamos” (Austin, 1998, p. 192). Y por esta razón, el acto realizativo es afortunado o infortunado, no sólo falso o verdadero.

En los apartados I y II del artículo mencionado Searle (2008) muestra las razones por las cuales rechaza la distinción entre locución e ilocución. La primera es porque la distinción de Austin (1998) no abarca la generalidad de los casos, es decir, “algunos actos locucionarios son actos ilocucionarios”<sup>4</sup> [traducción propia] (Searle, 1968, p.408). Por ello, las oraciones tienen un solo significado, esto es el significado literal que está determinado por el sentido y la referencia. Por esta razón, varias oraciones pueden tener el mismo significado con una fuerza ilocucionaria diferente: pueden tratarse de una promesa, aserción, declaración, orden, etc. Los siguientes enunciados lo ilustran:

1. Lorena escribe su monografía.
2. ¿Escribe Lorena su monografía?
3. ¡Lorena, escriba su monografía!

En el ejemplo anterior muestra cómo una oración tiene el mismo significado haciendo referencia a “Lorena” de la cual se predica que “escribe su monografía”. Por lo que se analiza

---

<sup>4</sup>“some locutionary acts are illocutionary acts”

que, la primera expresión tiene la fuerza ilocucionaria de una aserción; la segunda tiene la fuerza de una pregunta; y la tercera es una orden.

Por lo anterior, Searle (2008) nos propone entender el acto de habla en tres sentidos: a) la emisión de palabras; b) referir y predicar, es decir, un acto proposicional y c) actos ilocucionarios, tales como: preguntar, ordenar, afirmar, etc. El autor considera que no necesariamente al proferir una sarta de sonidos o emitirse una serie de palabras la emisión se hace significativamente, es decir, si X emite una serie de palabras, no necesariamente X realiza un acto proposicional refiriendo y predicando. De tal forma, las oraciones y no las palabras se usan para decir cosas.

Esto último permite afirmar que siempre será posible encontrar una forma de expresión adecuada para lograr decir lo que se quiere decir. Sin embargo, para evitar malas comprensiones, se puede tener en cuenta el hecho de que es distinto provocar ciertos efectos ilocucionarios en el oyente, a ciertos efectos perlocucionarios. No sucede que poder decir cualquier cosa que pueda decirse implique que lo que se dice tenga un efecto más allá de la comprensión de la ilocución. Por tanto, el efecto que debe lograrse para que el oyente comprenda lo que X dijo, es denominado efecto ilocucionario y esta precedido por la fuerza ilocucionaria.

Podemos precisar la noción de fuerza ilocucionaria aclarando la diferencia entre fuerza y significado. La fuerza determina la mediada en la que se usa la emisión con determinado significado. No puede decirse, por ejemplo, que la oración: “prometo escribir la monografía” tiene el significado de una promesa, debe decirse que la oración tiene la fuerza de una promesa.

Por otro lado, Searle (2001) realiza un estudio del significado queriendo mostrar su aplicación desde la teoría de Paul Grice (1989). Este último considera que el significado de una

oración está totalmente determinado por la intención del oyente. Es decir, X significa Y si y solo si el hablante intenta causar E en el oyente, por medio del reconocimiento de su intención.

Pero, la teoría del significado que plantea Grice (1989) tiene varios defectos, afirma Searle (2001). Por un lado, no tiene en cuenta las reglas que gobiernan el uso del lenguaje, como tampoco el hecho de que el lenguaje no es sólo un asunto de intención: también es un asunto de convención.

El siguiente ejemplo ilustra lo anterior: “En las *Philosophical Investigations*, Wittgenstein (discutiendo un problema diferente) escribe: -hace frío aquí- queriendo decir -hace calor aquí-” (Searle, 2001, p.53) La teoría del significado de Grice (1989) diría que: ha de aceptarse que H intenta causar la creencia de que “hace calor aquí” por medio del reconocimiento de su intención. Y lo que quiere controvertir Searle (2001) es lo siguiente: H intenta causar en O la creencia de que “hace calor aquí”, pero “hace frío aquí” no significa “hace calor aquí”, es una ironía. Por tanto, no cualquier oración puede emitirse para cualquier significado.

Llegado este punto, la categoría de acto ilocucionario que Searle (2008) propone intenta producir un efecto en el oyente, esto es el efecto ilocucionario. Dicho efecto se produce por medio del reconocimiento de la intención de hablante, basado en unas reglas que gobiernan el uso de las expresiones. Por ello, el significado no depende únicamente de la intención, se trata también de capturar los aspectos convencionales.

### **1.3 Convencionalidad: reglas para el acto de habla**

Se mencionó ya que la noción de significado en Searle (2001), no asocia meramente una cuestión de intencionalidad, sino también de convencionalidad. Pero ¿cómo es posible realizar ciertas acciones lingüísticas que respondan a algún tipo de convención? Se debe a que cada acto

ilocucionario debe cumplir unas condiciones de realización afortunadas, que se describen a través de una reglas para el indicador de fuerza ilocucionaria.

De lo anterior, puede afirmarse que “*hablar un lenguaje es tomar parte en una forma de conducta gobernada por reglas*”. Por esta razón, la convenciones entre los hablante permite reconocer el acto ilocutivo, por ejemplo, la palabra *perdón* puede reconocerse como un acto ilocutivo de pedir perdón. Así Searle (2001) menciona dos clases de reglas: las *regulativas* y *constitutivas*. Las primeras regulan acciones ya existentes y las segundas definen nuevas formas de conducta.

Un ejemplo análogo al uso de la reglas en el lenguaje puede darse en el mismo sentido en que existen ciertas reglas que conducen el juego del ajedrez o del futbol, y en general cualquier juego. Se trata de reglas *constitutivas*, pues estas no sólo regulan el hecho de jugar ajedrez o jugar futbol, sino que generan la posibilidad misma del juego. Tal es el caso de considerar que en el ajedrez es indispensable conocer los criterios o las reglas bajo la cuales se le hace ganador a un jugador, el jaque mate por ejemplo, y en el futbol el hecho de conocer que el ganador es quien obtenga el mayor número de goles.

En el lenguaje las reglas funcionan de la misma manera. Las reglas son convencionales y se trata de reglas *constitutivas*. De esta manera, el planteamiento: “hablar un lenguaje es realizar actos de acuerdo a reglas” tomará la siguiente forma “la estructura semántica de un lenguaje es una realización convencional de conjuntos de reglas constitutivas subyacentes, y los actos de habla son actos realizados característicamente de acuerdo con esos conjuntos de reglas constitutivas” (Searle, 2001, p.46).

De acuerdo a lo anterior, Searle enuncia las condiciones para el uso del indicador de fuerza ilocucionaria. En las líneas siguientes se esbozan las condiciones principales:

*la primera* es llamada *condición de contenido proposicional*. En el acto ilocucionario debe expresarse una oración X, un sujeto Y, y un predicado Z. Si se toma por ejemplo, la fuerza ilocucionaria de prometer, la oración X debe predicar algún acto futuro Z del hablante H.

*La segunda* es llamada *condición preparatoria*, consiste en proporcionar al acto ilocutivo las condiciones suficientes para que el acto sea afortunado. En la promesa, por ejemplo, esta regla se deriva de las condiciones preparatorias, la promesa se emite solamente si el oyente preferiría que el hablante hiciese X, y si el hablante cree que el oyente preferiría que él hiciese X (Searle, 2001) Esta regla es análoga a la planteada por Austin en la doctrina de los infortunios, en donde en A.2) Las personas y circunstancias particulares deben ser apropiadas para la ejecución del procedimiento.

*La tercera* se llama *condición de sinceridad*, está se refiere al estado psicológico del hablante. H debe asumir lo que implica el acto ilocucionario. En el caso de la promesa; H promete si tiene la intención de hacer A.

*La cuarta* es la *condición esencial*, consiste en que “la emisión de una serie de signos X, cuenta como Y en un contexto C. Así, “hola” cuenta como un saludo en el contexto del encuentro de dos amigos en la calle” (Cabanzo, 2012, p.84). De tal forma, “prometo que p” cuenta como la obligación de hacer P en el contexto de una promesa.

Las condiciones anteriores pueden extenderse a todas las clases de actos ilocucionarios que se pretendan clasificar. De allí, que Searle (2001) exponga en *Una taxonomía de los actos*

*ilocucionarios*<sup>5</sup>, donde se expone las 8 reglas para el uso afortunado del indicador de fuerza ilocucionaria de una promesa. Y clasifica los actos ilocucionarios en cinco categorías: los asertivos, directivos, compromisorios, expresivos y declarativos. En cada uno de ellos las cuatro condiciones anteriores son constitutivas en general de cada tipo de acto ilocucionario.

#### **1.4 Acto ilocucionario y perlocucionario.**

Se ha dicho que el acto de habla está conformado por la noción de acto ilocucionario AI que se encuentra gobernando por unas reglas, que a su vez determinan una fuerza y logran un efecto en el oyente; el efecto de que el oyente comprenda lo que el hablante le dice. Del mismo modo, existe una segunda noción llamada *acto perlocucionario* AP.

Para comprender la noción de AP, deben tomarse algunas consideraciones respecto a AI. Existen varios géneros de AI, anteriormente ya se han mencionado. Y la formulación lógica de AI es la siguiente:

Del mismo modo que en las frases utilizadas para llevar a cabo los actos de habla elementales tienen la forma  $f(p)$ , donde  $f$  es el indicador de la fuerza ilocucionaria y  $p$  expresa el contenido proposicional, así podemos decir que el acto ilocucionario en sí tiene la forma lógica  $F(P)$ , donde la  $F$  representa la fuerza ilocucionaria, y  $P$  para el contenido proposicional [traducción propia] (Searle y Vanderveken, 1985, p.8)<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> Consultar: “Una taxonomía de los Actos Ilocucionarios” Searle, Versión castellana: Luis, Valdés Villanueva.

<sup>6</sup> “Just as the sentences used to perform elementary speech acts have the form  $f(p)$ , where  $f$  is the indicator of illocutionary force and  $p$  express the propositional content, so we can say that the illocutionary act itself has the logical form  $F(P)$ , where the capital  $F$  stands for the illocutionary force, and  $P$  for the propositional content” Searle, J y Vanderveken, D (1985) “Foundations of Illocutionary Logic” Cambridge: University Press.



Ahora, hay un segundo sentido, según el cual realizar un AI es también, normalmente, producir ciertas consecuencias en el oyente. La realización de dicho acto es llamada *Acto perlocucionario*. Son los actos que se producen o se logran al decir algo: en el caso de un asertivo puede catalogarse como verdadero o falso, los compromisorios son cumplidos o incumplidos; los directivos son obedecidos o desobedecidos y los declarativos y expresivos son satisfechos si y solo si son realizados correctamente (Cabanzo, 2012).

De este modo, para no generar ningún tipo de confusión entre los AP y los efectos ilocucionarios, a los primeros se le llamara consecuencias y no efectos. Nótese además que los AP se caracterizan porque se pueden lograr, sin necesidad de realizar un acto locutivo o realizar una emisión. Lo anterior puede resumirse de la siguiente manera:

A diferencia de los actos ilocucionarios, los actos perlocucionarios, no son esencialmente lingüísticos, ya que es posible lograr efectos perlocucionarios sin realizar cualquier acto de habla en absoluto. Ello porque los actos ilocucionarios tienen que ver con la comprensión de que son convencionales. En general es posible tener una convención lingüística que determine lo que cuenta como una expresión y como la realización de un acto ilocucionario .Pero como los actos perlocucionarios tienen que ver con los efectos posteriores, esto no es posible para estos. [Traducción propia] (Searle y Vanderveken, 1985, p.12)<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup>“Perlocutionary acts, unlike illocutionary acts, are not essentially linguistic, for it is possible to achieve perlocutionary effects without performing any speech act at all. Since illocutionary acts have to do with understanding they are conventionalizable. It is in general possible to have a linguistic convention that determines that such and such an utterance counts as the performance of an illocutionary act. But since perlocutionary acts have to do with subsequent effects, this is not possible for them”. Searle, J y Vanderveken, D (1985) “Foundations of Illocutionary Logic” Cambridge: University Press.

La noción de convencionalidad presente en los AI permite que O comprenda lo que H quiere decirle. La incapacidad de convencionalidad en los AP se hace explícita de la siguiente manera: “No podría, por ejemplo, ser una expresión realizativa " Por la presente le convengo”, porque no hay manera de que una actuación convencional puede garantizar que usted está convencido, mientras que hay expresiones realizativas de la forma " Por la presente declaro " o " Por la presente le informo” [traducción propia] (Searle y Vanderveken 198, pág. 12)<sup>8</sup>.

Ahora que vimos la manera en la que Searle (2001) adoptó una posición frente a la teoría de los Actos de Habla planteada por Austin, proponiendo a su vez, la distinción y la formulación de categorías que le dan viabilidad a su teoría. Consideremos a continuación el problema que plantea Habermas (1998, 2000) respecto a las propuestas de estos autores, pues este toma dichas categorías para formular su teoría de la Acción Comunicativa.

---

<sup>8</sup>There could not, for example, be a performative expression “I hereby persuade you”, because in no way that a conventional performance can guarantee that you are persuaded, whereas there are performative expressions of the form “I hereby state” or “I hereby inform you” Searle, J y Vanderveken, D (1985) “Foundations of Illocutionary Logic” Cambridge: University Press.

## CAPITULO II

### **El consenso: acción racionalmente motivada**

El capítulo anterior muestra el origen de la Teoría de los Actos de Habla. Inicio con la crítica a la distinción entre *realizativo* y *constatativo*, dónde el abandono de dicha distinción permite por vez primera considerar que hablar es también actuar. Así mismo, se mostró el inicio de la pragmática y el camino que hasta entonces Searle (2001, 2008) marcó con la Teoría de los Actos de Habla, mediante una sistematización de las reglas de uso para el lenguaje en determinados contextos.

Ahora, es menester mencionar que la pragmática según el camino que se intenta rastrear, no se agota en las obras de Austin (1998) y Searle (2001). Puede encontrarse un desarrollo posterior con una visión que reúne no sólo los elementos que ya se presentaron aquí, sino que también se reformulan algunos conceptos y se anudan otros.

En este sentido, el presente capítulo se preocupa por el desarrollo que posteriormente realiza Habermas (1998, 2000) en su Teoría de la Acción Comunicativa. Si bien existen algunos otros pensadores que reformulan la teoría, tal es el caso de Apel (2004), se revisará de forma sistemática el planteamiento de la categoría consenso orientada por el acto ilocucionario en la acción comunicativa.

El autor ha nombrado a su estudio Teoría de la Acción Comunicativa o pragmática formal. La pragmática que propone este filósofo desde los 70 contribuye a una teoría dialógica y una teoría de la racionalidad que no se sostendrían sin los conceptos de entendimiento, *consenso*, *intersubjetividad*, *mundo de la vida* y *pretensiones de validez*.

Adicional a las categorías anteriormente mencionadas, se explicará el acto ilocucionario y perlocucionario planteado desde la perspectiva habermasiana, pues estas permiten comprender cómo funciona el consenso y cuáles son las condiciones que permiten hablar de este como una acción racionalmente motivada.

## **2.1. Acción Comunicativa: presupuestos fundamentales del lenguaje**

Habermas plantea su teoría de la Acción Comunicativa encaminada al funcionamiento de pretensiones de validez y condiciones para el consenso. Una de las diferencias que puede concebirse entre Searle (2001) y Habermas (1998) es que el segundo considera que mientras un efecto perlocucionario está ligado a una intención no comunicativa, un efecto ilocucionario permite señalar pretensiones generales del contexto que pueden cumplirse en aras del consenso:

Cuento, pues, como acción comunicativa aquellas interacciones mediadas lingüísticamente en que todos los participantes persiguen con sus actos de habla fines ilocucionarios y sólo fines ilocucionarios. Las interacciones, en cambio, en que a lo menos uno de los participantes pretende con sus actos de habla provocar efectos perlocucionarios en su interlocutor las considero como acción estratégicamente mediada lingüísticamente. (Habermas, 1998, p.378).

Lo anterior permite comprender que el autor considera que los actos de habla, desde luego, pueden ser utilizados estratégicamente, al menos en el sentido en el que se plantea un efecto perlocucionario. Sin embargo, lo que Habermas (2000) busca realmente es mostrar que este no es el único uso que propone dar al lenguaje, pues las acciones comunicativas además tienen una *significación constitutiva*. Esto es, una acción que le permite a los participantes buscar fines ilocucionarios con el propósito de llegar a *un acuerdo*.

En este orden de ideas, para considerar la acción comunicativa y por tanto el consenso es determinante que aquellos actos de habla contengan hechos que el Oyente pueda comprender, es decir, que logre vincular al *entendimiento*. Para Habermas el entendimiento tiene relación directa

con el lenguaje, siendo este su primer uso pragmático: “El término “entendimiento” tiene el significado mínimo de que (a lo menos) dos sujetos lingüística e interactivamente competentes entienden idénticamente una expresión lingüística” (Habermas, 1998, p. 393).

El concepto de entendimiento al igual que el acto ilocucionario funciona si el hablante logra por medio de pretensiones de validez dar las suficientes razones al oyente para que este tome postura frente a lo que se comunica. Pero, no debe confundirse el hecho de que estas pretensiones se manifiestan a través de los actos ilocucionarios y se encuentran inmersas en lo que el autor llama “*elementos pragmáticos formales*”.

Estos elementos hacen referencia al tipo de acción que se expresa por medio de los actos ilocucionarios. El objetivo es encaminar al oyente para que entienda lo que el hablante le dice y de esta forma lo acepte. El oyente y el hablante realizan un intercambio de códigos lingüísticos que plasman el mundo de la vida (entiéndase mundo de la vida como la composición entre lo cultural, lo social y lo personal. Allí el hablante y el oyente desarrollan su acción comunicativa, la cual vincula códigos lingüísticos que permiten el entendimiento).

De la misma forma, la categoría *mundo de la vida* cobra importancia en el sentido en el que confirma una relación directa con el uso del lenguaje, se trata de acción comunicativa. El autor lo expresa de la siguiente forma:

La acción comunicativa depende de contextos situaciones que a su vez son fragmentos del mundo de la vida de los participantes en la interacción. Es precisamente este concepto del mundo de la vida que a través de los análisis del saber de fondo (*Hintergrundwissen*) estimulados por Wittgenstein puede introducirse como concepto complementario de la acción comunicativa. (Habermas, 1998, p. 358).

Lo anterior implica que el mundo de la vida, en tanto trasfondo, es la base de donde se obtienen los hechos comunicativos. Ahora bien, los sujetos se comunican y hacen uso de este trasfondo para entenderse. Por lo tanto, el mundo de la vida es el lugar en donde se encuentra el hablante y el oyente. Pues, de modo recíproco, tanto el uno como el otro, reclaman que sus posiciones encajen en dicho mundo.

Habermas (1998) considera que la noción de mundo de la vida puede explicarse desde la conexión entre las estructuras del mundo y los modos de empleo del lenguaje. El hablante, según el autor, al ejecutar uno de los actos de habla estándar, establece una relación pragmática. Lo anterior puede explicarse enumerándose los siguientes aspectos:

1. El hablante establece una relación pragmática con algo en el mundo objetivo. Esto es con la totalidad de entidades u objetos sobre los que son posibles realizar enunciados verdaderos. (Habermas 1992).

2. El hablante establece una relación pragmática con algo en el mundo social. Es decir, el hablante establece una relación interpersonal que se dan en ese mundo de vida y social.

3. El hablante establece una relación pragmática con algo en el mundo subjetivo. Esto se refiere a la relación del hablante con la totalidad de las propias vivencias (intersubjetividad) y que expresa verazmente ante un público.

Por las razones anteriores, puede afirmarse que los actos de habla aparecen al oyente como algo objetivo, como algo normativo o como algo subjetivo. (Habermas 1992). Dichas estructuras constituyen el horizonte del cual el hablante no puede salirse, pues el hablante y sus actos de habla pertenecen al mundo de la vida que se desarrolla en esas tres estructuras. Por tanto, “Las estructuras

del mundo de la vida fijan las formas de la intersubjetividad del entendimiento posible” (Habermas, 1992, p. 179).

El sistema que propone Habermas (1992): el mundo objetivo, el mundo social y el mundo subjetivo constituyen el trasfondo de una emisión. Dicha emisión, se encuentra a su vez, trastocada por la intersubjetividad del hablante. Y esta es la última categoría que viene a completar su teoría.

El autor en efecto, presupone que es necesaria una teoría de la acción comunicativa para la interacción social de los sujetos. Sin embargo, el autor considera que los significados son producto de una interacción social que se da en la comunicación. Es decir, el significado de un enunciado se da por la interacción entre los sujetos.

De este mismo modo, lo que permite una teoría de la acción comunicativa encaminada al entendimiento es comprender que las relaciones intersubjetivas crean nuevas convenciones semánticas que permiten la comunicación. Dichas convenciones se dan en el plano en el que entender el lenguaje implica también, comprender las condiciones para ese entenderse y coordinar acciones de forma no- coactiva.

## **2.2 Pretensiones de Validez y Condiciones para el consenso.**

Entendiendo el uso de lenguaje en tanto una pragmática universal, Habermas (2000, 2007) propone hablar de cuatro *pretensiones de validez*, una de ellas habla sobre las oraciones gramaticalmente correctas; esto es la *inteligibilidad* y otras que pertenecen al grupo de “contingencias” es decir, cuyo reconocimiento implica un sentido común que le permite al acto de habla estar encaminado al consenso: *veracidad, rectitud y verdad*. Se describen a continuación:

a) *Inteligibilidad*: no es una condición que sea el resultado de acción a posteriori al habla, sino que “se satisface de forma inmanente al lenguaje” (Habermas, 1970, p.71). Se refiere a las

oraciones gramaticalmente correctas, al léxico y, además, al mundo de la vida compartido intersubjetivamente. Un ejemplo contrafáctico puede considerarse en el siguiente enunciado: “Vamos al bar por una langosta”, dicho enunciado no es inteligible porque en el mundo de la vida que comparte el hablante y el oyente el bar no es el lugar común a donde se va por langostas.

b) *Veracidad*: implica que la intención de la expresión coincida con la intención que tiene el hablante, es decir, se da en el contexto en el que se refleje o no un hecho. Esta pretensión es esencial a la hora de encaminarse hacia el consenso (Habermas, 2000). Un ejemplo de ello se puede dar en el contexto de una promesa: “Prometo pagarte el dinero”, pues el acto ilocucionario encaminado al consenso será veráz si contamos con el hecho de que el hablante tiene la intención de pagar el dinero y efectivamente lo hace.

c) *Rectitud*: se relaciona con el contexto normativo, pues en ella el hablante debe atender a una serie de normas aceptadas por todos. Así el enunciado: “los declaro marido y mujer” será normalmente aceptado si y solo si el hablante cumple las expectativas socialmente aceptadas, es decir, si se trata de un juez o un sacerdote autorizado para la declaración (Habermas, 2000).

d) *Verdad o Validez*: lo que el hablante dice debe ser lo que efectivamente piensa, en la medida en la que expresa o refleja algo perteneciente al mundo. Esta pretensión al igual que la veracidad es esencial al consenso si, por ejemplo, un hablante X expresa el enunciado “Colombia es el país más feliz del mundo” considerando que efectivamente el contexto colombiano lo refleja.

Lo anterior puede sintetizarse considerando que la regla de inteligibilidad pertenece a una oración gramaticalmente correcta y la otras tres condiciones, logran la emisión o manifestación de un *acuerdo* dado (consenso). Así, una teoría de la verdad es una teoría de la racionalidad que posibilita consensos en las expectativas sociales.



En este orden de ideas, el autor propone también *condiciones motivadas racionalmente*, con el fin de revisar cómo estas posibilitan al lenguaje un encaminamiento hacia el consenso y se convierten en condiciones esenciales para el entendimiento del lenguaje en función de uno de sus usos; plasmar la vida social. Dichas condiciones se pueden esbozar así:

*e). Desde la posición del hablante* las condiciones de aceptabilidad dependen enteramente de los efectos ilocucionarios y el éxito que tenga con ellos al comunicarse con el oyente. La aceptabilidad no es para el autor un término objetivista que se mida sólo desde la perspectiva del hablante o del oyente. Son condiciones que deben reconocer tanto el uno como el otro. De este modo, “llamaremos *acceptable* a un acto de habla cuando cumple las condiciones necesarias para que un oyente pueda tomar postura con un sí frente a la pretensión que a ese acto vincula el hablante” (Habermas, 1998, p. 382).

*f) Desde la perspectiva del oyente* se habla de los siguientes pasos: el oyente *entiende* la emisión, es decir, entiende el significado de lo que el hablante le dice; el oyente toma una posición frente a lo que el hablante le dice con un “sí” o un “no”, es decir, acepta o rechaza la propuesta del hablante; y, por último, actúa conforme al acuerdo logrado.

El autor toma la siguiente expresión para ejemplificar las condiciones anteriormente descritas: “Te exijo que no fumes” (Habermas, 2007, p. 383). La expresión puede entenderse, según las condiciones anteriores, al menos en 3 momentos: H ( el hablante) le dijo a O (el oyente) que confirmará que se produzca “p” (proposición); H significó a O que debe realizar “p”; la exigencia que ha emitido H debe entenderse en el sentido en el que O ha de producir efectivamente “p”. (Habermas, 2007).

Con “p” se hace referencia a un estado de cosas en el mundo y se trata, a la vez, de una acción futura. El oyente a partir de los efectos ilocucionarios puede lograr entender el significado de “p” y bajo estas condiciones puede decidir si aceptar o no “p”. Sin embargo, una postura afirmativa frente a “p” debe brindar las condiciones bajo las cuales se producirá “p”. Entonces, el oyente puede entender la orden o imperativo si sabe qué debe hacer o no hacer para que se produzca el estado de cosas que se describe con “p” y que es deseo del hablante.

Por las razones anteriores, y a diferencia de la propuesta de Searle (2001), dichas condiciones se alejan de un estudio del lenguaje procedimental en el que las reglas de satisfacción permiten la efectividad de la comprensión del acto de habla. Pues Habermas (2000, 2007), además de partir de pretensiones de validez, considera una teoría de la Acción Comunicativa y el consenso como horizontes que dotan al acto de habla de acción moral. (Tobar, 2011).

### **2.3 Acto ilocucionario y perlocucionario: modos del consenso**

La propuesta de Habermas (1998) vincula dos nociones que son parte fundamental de la teoría de los actos de habla, esto es, el acto *ilocucionario* y el acto *perlocucionario*. En el capítulo anterior, se mostró que estas dos nociones están a su vez vinculadas con la noción de acto locucionario y la noción de significado que se analizó tanto en Austin (1998) como en Searle (2001). Ahora bien, Habermas (2007) considera al respecto que la teoría analítica ha limitado la teoría del significado a un modelo atomista (véase teoría del atomismo de Russell) y no considera la coordinación de las relaciones interpersonales, ni las condiciones bajo las cuales el consenso puede darse como un vínculo entre el habla y la acción moral (dicha relación se esbozó en el apartado anterior).

En este orden de ideas, Habermas (2007) considera una teoría del significado como *uso* entendiendo la noción de verdad como la categoría que además de brindar una estructura a la expresión lingüística, no abandona los mecanismos de entendimiento de los sujetos que pretenden comunicarse. Tal propuesta supone considerar una teoría del significado en tanto:

La teoría del significado *como uso* permite un análisis conceptual también de los aspectos pragmáticos de la expresión lingüística; *la teoría de los actos de habla* significa el primer paso en dirección a una pragmática formal, que también incluye las formas no cognitivas de empleo de oraciones (Habermas, 1998, p. 356).

Así, las categorías *acto ilocucionario* AI y *perlocuionario* AP posibilitan el uso de enunciados con fines realizadores, donde no priman las funciones cognitivas del lenguaje, sino la posibilidad de suscitar fundamentos para un *consenso motivado racionalmente*. De esta forma, el *consenso* se evidencia por medio de AI permitiendo al oyente comprender que el hablante pretende llegar a un acuerdo.

En este orden de ideas, la noción de AI tiene como fin el entendimiento, se trata de una *fuerza* racional. El autor considera que la noción de fuerza ilocucionaria le permite al hablante animar al oyente a aceptar lo que este le dice. El autor llama a dicha relación *un vínculo racionalmente motivado*.

Por lo tanto, la importancia de la categoría AI radica en el hecho en el que se entiende que esta permite no sólo que el oyente reconozca las pretensiones de validez que el hablante le da a entender, sino que también invita al oyente a tomar una postura frente a ello: el hablante ideal, además de incluir en la emisión la posibilidad de entender y producir emisiones, también posibilita la capacidad de establecer modos de comunicación con el mundo, y por tanto, la posibilidad de que el oyente enjuicie dichos modos ( Habermas, 2000).

Por otro lado, mientras que el autor considerara que a partir de un AI el oyente en un plano intersubjetivo interactúa con el hablante y pueden entenderse entre sí. Un AP, por el contrario, no tiene tal función. AP desempeña un papel con restricciones, es decir, no genera un entendimiento recíproco entre hablante y oyente. Esto último ya lo venía esbozando Austin (1998) con la distinción entre locución y perlocución, sin embargo, fue Searle (2001) quien planteo dicho fundamento. Habermas (1998) , por su parte, lo expone de la siguiente manera:

Los efectos perlocucionarios, (...) pueden describirse como estados del mundo producidos por intervenciones en el mundo. Los éxitos ilocucionarios, por el contrario, se consiguen en un plano de las relaciones interpersonales, en el que los participantes en la comunicación se entienden entre sí sobre algo en el mundo (...) Los éxitos ilocucionarios se producen en todo caso en el mundo de la vida a que pertenecen los participantes en la comunicación y que constituye el trasfondo de sus procesos de entendimiento. (Habermas, 1998, p. 376).

De lo anterior se sigue que los efectos perlocucionarios no permiten acceder a la interacción que la Acción Comunicativa requiere. De tal forma, sólo mediante la interacción de los hablantes por medio del acto y el efecto ilocucionario es posible lograr lo que el autor llama Consenso. “A esta clase de interacciones, en que todos los participantes armonizan entre sí sus planes individuales de acción y persiguen, por ende, *sin reserva alguna* sus fines ilocucionarios, es a la que llama acción comunicativa” (Habermas, 1998, p. 377).

Finalmente, el siguiente cuadro puede ilustrar lo que hasta el momento se ha venido comprendiendo en la presente monografía, pues la intención del próximo capítulo será poner en evidencia las diferencias entre la teoría de los actos de habla y la acción comunicativa, así como el hecho de analizar la categoría de consenso y su efectividad en cada una de las ellas.

<b>Teoría</b>	<b>Categorization y funcionamiento</b>	<b>Reglas para la efectividad</b>
<p><i>Actos de habla</i></p> <p>John Austin</p>	<p><b>Locución:</b> realizativo o constatativo</p> <p><b>Ilocución:</b> fuerza ilocucionaria</p> <p><b>Perlocución:</b> efecto sobre los sentimientos y pensamientos</p>	<p><b>Doctrina de los infortunios.</b></p>
<p><i>Actos de Habla</i></p> <p>John Searle</p>	<p><b>Acto ilocucionario:</b> fuerza y efecto ilocucionario.</p> <p><b>Acto perlocucionario:</b> efecto sobre los sentimientos y pensamientos.</p>	<p><b>Reglas:</b> constitutivas.</p> <p><b>Condiciones de satisfacción</b> para el uso del indicador de fuerza ilocucionaria.</p>
<p><i>Acción Comunicativa</i></p> <p>Jürgen Habermas</p>	<p><b>Acto ilocucionario:</b> entendimiento. Acción comunicativa.</p> <p><b>Acto perlocucionario:</b> acción estratégica.</p> <p><b>Acción comunicativa:</b> pragmática formal (mundo de vida, intersubjetividad). Consenso.</p>	<p><b>Pretensiones de Validez:</b> acto ilocucionario</p> <p><b>Condiciones racionalmente motivadas:</b> consenso</p>

## CAPITULO III

### **Comprensión y limitación en la propuesta comunicativa del consenso**

El presente capítulo tiene como finalidad ilustrar la conclusión y el análisis final de la monografía. Los capítulos anteriores mostraron la teoría de Searle (2001) y Habermas (1998, 1992, 2007) esto es: Los actos de habla y La acción comunicativa. En primer lugar, se enumerarán los rasgos distintivos en cada una de las teorías, teniendo como base el cuadro planeado en el capítulo anterior. En segundo lugar, es imperante señalar cómo se comprende el consenso en tanto ACTO ILOCUCIONARIO/PERLOCUCIONARIO. Y finalmente, se apoya la comprensión de la teoría del consenso desde la acción comunicativa y la no coacción de la misma.

#### **3.1. Distinción entre la teoría de los Actos de Habla y la Acción Comunicativa**

La presente monografía realiza un recorrido del uso del lenguaje en cuanto acto que inicia con el trabajo de Austin (1998) quien parece haber constituido, principalmente, el punto de partida y el referente continuo para el desarrollo de la teoría del lenguaje como acto. Searle (2001, 2008) a su vez, toma algunas categorías y plantea su teoría de los Actos de Habla. Mientras que Habermas (1998,1992, 2000, 2007), por su parte, considera algunos conceptos de estos dos autores y propone una mirada que va más allá expresando un uso del lenguaje en sentido dialógico- interacción social, al que le llama Acción Comunicativa.

El cuadro con el que finalizó el capítulo anterior ilustra cada una de las intenciones teóricas anteriormente mencionadas. Por lo que, a continuación, se sintetizará, al menos en tres sentidos, las diferencias teóricas que se analizan en los planteamientos de los autores:

*En el sentido categórico:* los tres autores toman las categorías de acto ilocucionario AI y acto perlocucionario AP para evidenciar cómo funcionan los actos de habla. Sin embargo, dichas

categorías tienen un tratamiento diferente en cada autor; para Austin (1998), por ejemplo, AI está dado por la comprensión del significado y la fuerza de la locución, mientras que AP es la consecuencia sobre los sentimientos, pensamientos o acciones causadas por el hablante.

Searle (2001), por otro lado, considera que decir algo es un problema de intentar realizar AI y no AP, pues el acto de habla se da cuando el oyente entiende la fuerza ilocucionaria con la que el hablante realiza la locución. Y AP no tiene la misma posición importante que AI, y se entiende en el mismo sentido en el que lo propone Austin (1998). Habermas por su parte, considera que la Acción Comunicativa no se refiere únicamente al entendimiento del AI, sino que el hablante logre por su parte dar razones (mediadas por pretensiones de validez) al oyente para que este tome una postura frente a lo que el hablante le dice con un sí o un no AP.

*En el sentido pragmático del lenguaje:* por su parte cada uno de los autores habla acerca de la forma en la se logra el uso que plantea del lenguaje. Austin (1998) consideró la distinción entre actos realizativos y constatativos para confirmar que realizar una locución es también, en otro sentido al analítico, actuar. De la misma manera, Searle (2001, 2008) confirmó que dicho uso del lenguaje implica además de los AI y los AP actuar en virtud a las convenciones del lenguaje, es decir, a través de reglas regulativas y constatativas. Habermas (1998) por su parte, va más allá de los actos de habla y propone que no sólo se trata de la acción en términos del habla, sino en términos comunicativos. Pues la interacción entre el hablante y el oyente permite llegar a acuerdos. Así el autor afirma que “solo el concepto de acción comunicativa presupone el lenguaje como un medio de entendimiento” (Habermas, 1998, p 84).

*En el sentido efectivo del lenguaje:* este uso pragmático que se planteó anteriormente, puede darse además si ciertas reglas motivan la efectividad del mismo. Así, Austin (1998) plantea

una doctrina de los infortunios con el fin de promover condiciones de satisfacción para los actos de habla. Searle (2001), por su parte, propone reglas para el uso del indicador de fuerza ilocucionaria, se trata de reglas constitutivas, es decir, estas no regulan tan solo el acto de habla, sino que genera la posibilidad misma de que se dé.

Habermas (19989, considera que la comunicación es el “medio dentro del cual tiene lugar un tipo de procesos de entendimiento en cuyo transcurso los participantes, al relacionarse con el mundo, se presentan uno frente al otro con pretensiones de validez” (Habermas, 1998, p. 143). Así, el acto de habla no solo implica la comprensión de los efectos ilocucionarios, se trata de argumentar conforme a pretensiones de validez que permiten lograr el entendimiento.

### **3. 2 El consenso expresado como acto ilocucionario o perlocucionario**

Es importante en este punto informar al lector que este apartado se basa en los estudios que ha venido adelantando la investigación realizada por CREA en diálogos con Searle (2004 y 2009) , los hallazgos de Álvarez (2008) y López (2015). Dichos estudios evidencian una crítica que es útil en este momento para comprender la forma en la que se plantea el consenso.

Searle en diálogos con CREA (2009) critica la manera en la que Habermas (1998a; 1998b; 2007) posiciona el consenso como un acto ilocucionario encaminado al entendimiento y la forma en la que se comprende la categoría de entendimiento. Considera que Habermas (1998b) no logro comprender la distinción entre AI y AP, y por el contrario, el consenso es en realidad un acto perlocucionario:

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 2009, p.43).

Lo anterior muestra cómo Searle (2009) funda su crítica de los AP y los AI en la utilización de la palabra “entendimiento”. Lo que puede controvertirse argumentando que para Habermas (1998, 2000) el consenso se manifiesta en el acto comunicativo a través del entendimiento, pero esto se logra con la participación del oyente. Para más claridad puede hacerse referencia en este punto a la traducción en portugués que se hace de la palabra “de acuerdo”, se dice “combinado”. Esta se ajusta al termino habermasiano porque se trata de unir las pretensiones de validez y las interacciones intersubjetivas de los hablantes para llegar a un determinado acuerdo.

Esta particularidad, permite ver que el entendimiento que busca la acción comunicativa y que resulta en un consenso, no se da en sentido ilocutivo únicamente, se trata de una relación intersubjetiva entre los hablantes. Se puede expresar la idea así “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” (López, 2015, p.415). Por tanto, el concepto de entendimiento al que se refiere la teoría habermasiana poco tiene que ver con el que alude Searle (2009) en su crítica.

Por otro lado, existen además, unos efectos posteriores en el acto de habla; se trata de lo perlocucionario que inicia con las intenciones del hablante y que un sentido no lingüístico es posible. Un ejemplo puede considerarse con el siguiente enunciado: “Si me prestas el dinero, prometo pagarte en una semana” del enunciado puede decirse por un lado que a través de un AI el

oyente comprende que el hablante utiliza unas pretensiones de validez para lograr convencerlo y que este responda con un sí o no a la petición del interlocutor AP. ( Acción Comunicativa). Y por otro lado, en términos estratégicos puede lograrse incluso efectos perlocucionarios en donde el hablante no tenga la intención mínima de pagarle y se trate de un chantaje o manipulación.

Así, los seres humanos buscan coordinar sus acciones y pueden lograrlo por medio del consenso o por coacción. De tal forma que si el hablante busca que el oyente actúe tal y como él se lo propone sin miramientos a la voluntad informada del otro, se trata de Acción Estratégica y no comunicativa. Esta puede lograrse a través del AP en el acto de habla donde, por un lado se procuran acciones sinceras, es decir, prometer pagar el dinero en una semana cuando esto en realidad pueda cumplirse. Pero también puede darse el hecho de tener intenciones engañosas, en donde existe una manipulación por parte del hablante para que el oyente aceptará la acción.

Llegado este punto, puede analizarse que se habla de AI y AP en la Acción Comunicativa en otro sentido al estratégico, porque el oyente comprende que el hablante le convence a través de las pretensiones de validez para que él tome postura frente a ello. Mientras que, la acción estratégica se vale de estas mismas categorías, pero puede darse el caso de que el acto de habla cumpla con la pretensiones de validez y se logre un consenso en donde la intención del hablante sea insincera.

En este orden de ideas, es posible evidenciar cómo la crítica que imparte Searle (2009) aludiendo al consenso como un AP y no AI se reduce al hecho de que el tratamiento habermasiano de estas categorías no solo confirma que el entendimiento va más allá del hablante, sino que existen otros efectos perlocucionarios que no reconoce la teoría de los actos de habla que imparte Searle (2001). Por tanto, lo que se quiere enfatizar es el propósito habermasiano de ir más allá del acto de

habla y plantear como tal una teoría, si se quiere, dialógica, comunicativa y del consenso. Puede resumirse así:

el hablante y el oyente, en el acto de habla realizan acciones ilocutivas y perlocutivas, es decir, mantienen una relación interpersonal y manifiestan el marco referencial, el conocimiento, el mundo experiencial, el estado de cosas; con la acción ilocutiva se intenta establecer la relación interpersonal. Con la acción perlocutiva se logra entender cómo se da un objeto en el mundo. (Franco, 2004 p.37).

Respecto a la crítica, es importante aclarar que, aunque es válido lo que intenta objetar Searle(2009) respecto a la posibilidad del consenso, el autor enmarca su posición indicando que este a su vez no es posible entendido como AI. Sin embargo, resulta que la postura habermasiana no solo posiciona el consenso en términos ilocutivos, también se logra perlocutivamente. Y además, busca establecer unas condiciones que permitan hablar de consenso en forma genuina.

Esto último, puede acomodarse al hecho de que la acción comunicativa no excluye la relaciones intersubjetivas de los participantes de la comunicación. Se trata de que el consenso posibilite al lenguaje un encaminamiento a una práctica comunicativa que incluye los propósitos comunes entre el interlocutor y el receptor. Se trata de un dialogo combinado. Puede indicarse así:

Además, en la teoría de la acción comunicativa, Habermas argumenta que identificar la finalidad de los actos de habla ayuda a distinguir aquellos que pueden tener efectos negativos. Por ejemplo, por un lado, relaciona los actos perlocucionarios con la finalidad estratégica o con los actos basados en el engaño; por otro lado los actos que tienen como finalidad el consenso o entendimiento los relaciona con los actos ilocucionarios. (Soler y Pulido, 2009, p. 23).

### **3.3 Comprensión y no coacción del consenso.**

Aceptando la crítica de Searle (2009) y revisando la forma en la que Habermas (2000) propone comprender las categorías que subyacen a las dos teorías, es pertinente finalizar

respondiendo a la siguiente pregunta ¿es el consenso un acto genuino de la acción comunicativa, o por el contrario, es inmanente al acto de habla?

La forma en la que cada uno de los autores busca dar legitimidad a su propuesta, es a través de las reglas o condiciones que se proponen y que resultan en el hecho de constituir en el lenguaje una serie de pasos con los que a propósito de su cumplimiento se da el éxito en el habla. No obstante, Searle (2009) a propósito del consenso, no solo niega que este se logre como un AI, sino que invalida el hecho de que se manifieste a través de pretensiones de validez.

Se entiende entonces que Austin (1998) propone unas condiciones con las que busca exponer que un acto realizativo no es un acto constatativo porque de ellos no puede decirse que sean verdaderos o falsos, son afortunados o infortunados. Así, si un acto de habla sale mal en función del realizativo va a ser llamado *Doctrina de los infortunios*.

Por otro lado, las reglas que propone Searle (2001) se dan de forma constitutiva, es decir, estas no se encargan tan solo de regular el lenguaje, son reglas que brindan la posibilidad misma de que el acto de habla sea satisfactorio. Y las caracteriza siendo estas constitutivas de AI, más no de AP, por lo que las llamó: *reglas para el uso del indicador de fuerza ilocucionaria*.

Habermas (2000) por su parte, habla de unas *pretensiones de validez* que permiten encaminar el entendimiento de un acto ilocucionario hacia el consenso, y además, propone unas *condiciones motivadoras* que ajustan el habla a las otras categorías que hacen parte de la acción comunicativa; mundo de vida e intersubjetividad. La idea en especial busca que el acto de habla este influenciado por las relaciones intersubjetivas de los participantes que se expresan en un mundo de la vida compartido.

En este escenario, puede afirmarse que de ninguna manera se establecen reglas constitutivas en la acción comunicativa, tal y como se evidencia en la propuesta searleana. Las pretensiones de validez y las condiciones buscan la posibilidad de que el acto de habla se de en un sentido no coactivo, es decir, que se encuentre encaminado a la acción comunicativa, al entendimiento y por tanto, se promueva un consenso genuino o legítimo. Incluso “ Podemos realizar estos actos correcta y exitosamente sin lograr ningún acuerdo con el oyente, e incluso sin pretender siquiera lograrlo”. ( López, 2015. P 420). Tan solo se trata de reglas regulativas y motivadoras para la comunicación.

Esta particularidad permite además observar, que la teoría de los actos de habla de Searle (2001) cobra valor en tanto AI se da satisfactoriamente y la responsabilidad del efecto ilocucionario queda únicamente en manos del hablante, pues en ella el oyente no representa un participante que brinde una genuinidad al acto de habla. Por tanto, una de la implicaciones que tendría la aceptación de la crítica serleana, tiene que ver con el hecho de considerar que el consenso siendo un AP presupone ya un logro ilocucionario. Es decir, supone que el entendimiento al que se refiere Habermas (1998) se limita a una comprensión de AI, y no considera que dicho entendimiento se da en términos comunicativos, es decir, con la participación combinada del hablante y el oyente.

Así mismo, se analiza que si se comprendiera el consenso en términos searleanos en donde hablar es actuar conforme a unas reglas que gobiernan el lenguaje, y que incluyen la intención del hablante. La teoría de los actos de habla de Searle (2001) no lograría explicar la forma en la que se puede además de los AI y AP lograr efectos perlocutivos que no dependen del acto de habla. Puede darse claridad a lo anterior suponiendo que en el término de una conversación se profieren los siguientes enunciados:

(1) Prometo comprarte una bicicleta para que no uses Transmilenio, lo hago para tranquilizarte.

(2) Profesora no pude terminar el trabajo ¿ Lo puedo entregar mañana? Lo hago para no perder la materia.

El enunciado (1) en términos serleanos se entendería al menos en dos sentidos; el primero diría que se trata de un acto ilocucionario en tanto se realiza una promesa, y el segundo, comprende que en el momento de tratar de tranquilizar a la persona se lleva a cabo un efecto perlocucionario. Es decir, al menos en la definición de perlocución de Searle (2001) se entiende que los efectos perlocucionarios están ligados al acto de habla. Mientras que, en sentido habermasiano puede explicarse que existen unos efectos ligados a AI que se dan en el acto comunicativo, y por otro lado, efectos perlocutivos que corresponden a la intención de los participantes de la conversación y que no tienen que ver directamente con el acto de habla.

Este análisis permite confirmar que existen otros efectos perlocutivos no asociados usualmente a los actos de habla. Se trata de efectos ligados a la intención de los participantes y que por tanto, evidencia la acción estratégica o comunicativa que tiene el interlocutor para dar razones al receptor y así convencerle. El autor lo manifiesta en los siguientes términos:

el objetivo perlocucionario de un hablante, al igual que sucede con los propósitos que se persiguen con las acciones orientadas a un fin, no se sigue del contenido manifiesto del acto de hablar, este fin sólo puede determinarse averiguando la intención del agente. (Habermas, 1998, p.372).

Ahora es importante comprender que además de esta aclaración, Searle (2009) imparte críticas a la posibilidad de que el consenso pueda lograrse por medio de la efectividad de las “pretensiones de validez” que el oyente acepta o rechaza. Así, el enunciado (2) tendrá éxito si y

solo si se da cumplimiento a las reglas que propone Searle (2001): *condición de sinceridad, esencial y condiciones preparatorias*.

La reglas anteriores están a la base del lenguaje y constituyen el hecho de que el acto de habla sea exitoso, en decir, que en (2) la profesora comprenda que el estudiante realiza un petición y además incluye su intención de pasar la materia. Sin embargo, estas reglas no abarcan la interacción social que se da entre hablante y oyente. Y es que la tesis habermasiana en la que el hablante utiliza las pretensiones de validez para que el oyente pueda juzgar, se basa en el hecho de que dicha interacción no solo se da en términos lingüísticos es también intersubjetividad.

En este orden de ideas, el enunciado (2) no solo pertenece a AI, sino que su significado se explica a través de las pretensiones de validez que, en este caso, el estudiante utiliza como una señal de deseo o de intención, con el fin de lograr que su profesora no solo le conteste a la pregunta, sino que entienda las razones por las cuales ella puede llegar a estar de acuerdo o rechazarlo. Así pues, en (2) puede evidenciarse la forma en la que, por ejemplo, *la verdad* (pretensión de validez) puede ser identificada por parte de la profesora en el hecho de que el estudiante le manifiesta su intención de pasar la materia.

En base a lo anterior, es importante enfatizar en el hecho de que el consenso tal y como lo propone la acción comunicativa, promueve un papel importante tanto para el hablante como para el oyente. Por consiguiente, las reglas son regulativas y emergen de mismo mundo de la vida compartido por los participantes de la conversación. En palabras del autor: "las acciones reguladas por normas, las autorepresentaciones expresivas y las manifestaciones o emisiones evaluativas vienen a completar los actos de habla constatativos para configurar una práctica comunicativa". (Habermas, 1989, p 36).

Por ello, se concluye que Searle (2001) habla de cómo funcionan los actos de habla en términos formales y Habermas (1989) de la función que estos cumplen en su teoría comunicativa. No obstante, la acción comunicativa incorpora el acto de habla con la finalidad de mostrar como ella se encuentra a la base misma del lenguaje.

Finalmente, no se acepta la crítica a la teoría del consenso porque se puede inferir que no se basa en una interpretación adecuada de los las categorías habermasianas. El consenso está a la base del lenguaje, y puede lograrse como un acto genuino que se manifiesta a través del entendimiento de actos comunicativos, posibilitando estrategias dialógicas para el mundo social y no se trata meramente de que se logre de forma inmanente en el mismo acto de habla. Por esta razón, se plantea a continuación tres puntos que se deben tener en cuenta a la hora de buscar la genuinidad del consenso:

a) Mediante la cooperación de todos los participantes de la conversación, pues se requiere de la colaboración dialógica del otro.

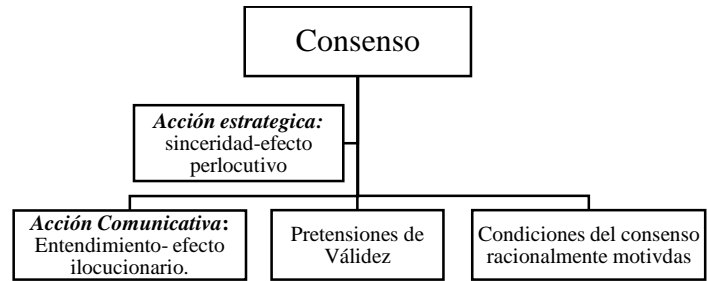
b) La correspondencia entre las palabras y los actos que acreditan la sinceridad del hablante como condición necesaria, pero no suficiente para el consenso.

c) La importancia de pretensiones de validez que permiten al hablante apoyarse en ellas y de forma no coactiva lograr dar razones al oyente para lograr el acuerdo.

En ultimas, la intención de un acto comunicativo no es coaccionar el acto de habla y de manera forzosa llegar al consenso. Este debe darse de forma genuina, en tanto se trata de un acto autentico, dado por un principio de sinceridad ajeno al engaño y que participe de pretensiones de validez para una utilización estratégica que se fundamenta en el uso de la norma. Ver *figura 1*



*Figura 1*  
*Consenso expresión genuina*



## Conclusiones

El objetivo fundamental de esta monografía era elaborar un análisis comprensivo acerca del consenso. Esto se hizo a partir de la propuesta de acto de habla que inicia con Austin (1998) y su posterior fundamentación en la teoría de Searle (2001). Así mismo, se estudió la pertinencia y los aportes que, por su parte, dicha teoría, proporciona a la Acción Comunicativa.

Así pues, se evidencio en medio de la investigación que el consenso propuesto por Habermas (1998) presentaba fuertes críticas declaradas por Searle (2009). Sin embargo, se logró mostrar cómo esta crítica está mal fundamentada y se puede controvertir al menos en cuatro aspectos;

En primero lugar puede decirse que, en el análisis que se realizo acerca del lenguaje y en sentido pragmático, se evidencia como el acto de habla permite fundamentar la acción comunicativa y la forma en la que diferentes categorías posibilitan en un contexto dialógico las relaciones humanas. Por esta razón, puede afirmarse que los actos de habla están a la base del consenso y este a la base del lenguaje.

Por otro lado, las críticas que Searle en diálogos con CREA (2009) hace a la teoría de la acción comunicativa y por tanto al consenso, carecen de una comprensión teórica adecuada en tanto se trata de una mala interpretación de ellas. Por un lado, Searle (2009) considera el entendimiento en un sentido diferente al que propone Habermas (1998), además afirma que el consenso es un AP y no un AI. Y finalmente critica las pretensiones de validez que encaminan el consenso porque considera que en realidad no son reglas que posibiliten el funcionamiento del mismo.

Lo anterior logra controvertirse argumentando que el entendimiento al que se refiere Habermas (2000) supone ir más allá de la comprensión del efecto ilocucionario, se trata de un

entendimiento combinado del acto de habla. Por ello, el consenso no solo se comprende en términos ilocutivos, también perlocutivos, pues existen efectos que de hecho no tienen que ver con el acto de habla. Y finalmente, se ejemplifica cómo las pretensiones de validez dan cuenta de las razones por las cuales el oyente y el hablante en un mundo que comparten llegan a *acuerdos*.

En tercer lugar, se afirma que Searle (2009) no tuvo en cuenta que además de las categorías que fundamentan la posibilidad del consenso, debe considerarse las intenciones de los participantes de la conversación. Y que, por tanto, algunas veces los humanos hablan estratégicamente y otras comunicativamente.

En este sentido, no se trata tampoco de invalidar la propuesta serleana, pues sus categorías dan vía a la acción comunicativa y al consenso. Searle (2001) realizó una taxonomía de los actos de habla y un estudio en el que se proponen unas reglas constitutivas del lenguaje. Entre ellas, se encuentra contemplada la sinceridad y el hecho de que el hablante tenga la intención de realizar lo que profiere. Sin embargo, dichas reglas no son acogidas por Habermas (1998) porque el encaminamiento al consenso requiere de reglas flexibles, regulativas y que, por su parte, funcionen como pretensiones de validez fundamentadas en el uso de la norma.

Así en cuarto lugar, se concluye que uno de los hallazgos importantes del presente análisis es considerar la utilidad de las teorías y la pertinencia de comprender la controversia entre Habermas (1998) y Searle (2009). Por lo que, la distinción entre lo que significa realizar un consenso termina en la confirmación de que es posible o bien coactivamente o bien genuinamente.

Lo último permite concluir que la apuesta teórica de la monografía se encamina a la defensa de la teoría habermasiana y la apuesta teórica de un consenso genuino que abarca tres criterios; la cooperación de los participantes, la sinceridad en la intención del hablante y la importancia de las

pretensiones de validez en tanto posibilitan al oyente confirmar las razones por las cuales aceptar o no lo que el hablante le dice.

Este rasgo distintivo del lenguaje y de su utilidad fundamenta en el consenso un horizonte dialógico, en donde las apuestas sinceras por parte de los hablantes, brindan de forma genuina una acción comunicativa que está a la base de las acciones sociales. Así mismo, no se desconoce la forma en la que algunos agentes del habla utilizan el lenguaje manipulador, intenciones diferentes a la que expresan y de hecho el logro de lo que se proponen estratégicamente.

### Fuentes bibliográficas

- Austin, J. (1998). *Como hacer cosas con palabras*. Oxford: Oxford University press.
- Álvarez, G. (2008). Efectos ilocucionario y perlocucionario en la teoría de los actos de habla y sus posteriores reformulaciones. *Onomázein*. N° (17). pp. 79-93.
- Apel, K. (2004). El problema del uso abiertamente estratégico del lenguaje desde el punto de vista pragmático-trascendental. En Smilg, N (Ed). *Apel versus Habermas*. (Cap. II) Granada: Comares
- Belardinelli, S. (2004). *La teoría consensual de la verdad de Jürgen Habermas*. Universitá deli Studi Trieste.
- Cabanzo, A. (2012). *Lógica Básica*. Bogotá. Universidad de la Salle.
- Franco, A. (2004). El concepto habermasiano de la acción comunicativa en el modelo lingüístico comunicacional. *Utopía y praxis latinoamericana*. N° (27). pp 33-48.
- Frege, G (1991). Sobre sentido y Referencia. En Valdés, L. (Ed), *Búsqueda del Significado*, (pp 24-45). Técnos.
- Grice, H. (1989). *Logic and Conversación, Studies in the way of Word*. Harvard University Press.
- Habermas, J. (1998). *Teoría de la Acción Comunicativa*. Vol. I Madrid, Taurus.
- Habermas, J. (1992). *Teoría de la Acción Comunicativa*. Vol. II Madrid, Taurus.
- Habermas, J. (2000). *Conciencia moral y acción comunicativa*. Barcelona. Península, tercera edición.
- Habermas J. (2007). *Verdad y Justificación*. Frankfurt. Editorial Trotta.

López, J. (2015). Searle y Habermas sobre la fuerza ilocucionaria de los actos de habla. *Estudios de lingüística en español. Volumen (36)*. pp 411-430.

Searle, J y Vanderveken, D. (1985). *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge: University Press.

Searle, J. (2001). *Actos de Habla, un ensayo de Filosofía del Lenguaje*. Cambridge: University Press.

Searle, J y Soler, M (2004). *Lenguaje y ciencias sociales*. Barcelona. El Roure.

Searle, J. (2008). *Austin on Locutionary and Illocutionary Acts*. En Searle, J. *The Philosophical Review*. (pp. 405-424). Cornell University Vol. 77, No 4.

Soler, M y Pulido, C (2009). Las Transformaciones Educativas y el Debate entre Searle, Habermas, Crea. *Revista de la Asociación de Sociología de la Educación, Volumen (2)*. pp 22-29.

Tobar, C. (2011). Limitaciones del consenso racionalmente motivado: un crítica al liberalismo individual. *Criterios. Volumen (4)*. Pp. 21-38.