

APUNTES EN TORNO A UNA PRAGMATICA DEL DIALOGO

TOMÁS BARRIUSO GARCÍA

¿Qué es dialogar? Lo familiar de la experiencia del diálogo puede hacernos pensar que es ésta una cuestión excesivamente trivial como para que valga la pena ocuparnos de ella. Sin embargo, bajo esa aparente trivialidad se esconden aspectos de tal trascendencia que queda plenamente justificada la correspondiente reflexión filosófica al respecto.

A menudo dicho concepto ha sido analizado, en consonancia con su etimología, según una perspectiva intelectualista: dialogar sería razonar, discurrir a través de los cauces del «logos». Ese «logos» griego, en tanto que origen común de «palabra» y «razón», justificaría sobradamente dicho análisis. Sin embargo una tal perspectiva, aunque válida, no es la única posible, y yo añadiría que ni siquiera la más interesante. (Baste advertir, por ejemplo, que, visto así, un monólogo razonado podría presentársenos como un diálogo perfecto, a lo cual habría mucho que objetar). Ha de haber, por tanto, algún otro modo posible de abordar la cuestión del diálogo en tanto que auténtica conversación; ese modo no es otro que el diálogo como praxis y como acción, como «forma de vida» que diría WITTGENSTEIN; y, más concretamente, como realización lingüística. De ella nos vamos a tratar aquí brevemente.

Para el filósofo británico J. L. AUSTIN —uno de los que mejor ha sabido ver la dimensión realizativa del lenguaje—, lo característico de dicha realización hay que buscarlo en la posibilidad de hacer con el lenguaje acciones distintas de la pura y simple «acción de decir». Y distingue este autor tres posibles maneras de interpretar el «hablar» como «hacer», tres tipos diversos de actos lingüísticos que reciben el nombre de «locuciones», «ilocuciones» y «perlocuciones»,

respectivamente. Y así, cuando alguien dice, por ejemplo: «TE PROMETO QUE MAÑANA VOLVERE», es posible que nuestro sujeto en cuestión esté dando origen a una triple dimensión realizativo-lingüística:

- a) SIGNIFICANDO una intención (acto LOCUTIVO),
- b) ESTABLECIENDO un compromiso (acto ILOCUTIVO), y
- c) CONVENCIENDO a un interlocutor (acto PERLOCUTIVO).

También en el diálogo entendido como realización podemos encontrar estos tres tipos de actos lingüísticos distintos del puro y simple decir. Pero nos interesa centrarnos especialmente en la ILOCUCION, porque la LOCUCION no es apenas relevante (el «hacer» locutivo apenas si es distinto del puro y simple decir), mientras que la acción PERLOCUTIVA no es esencial y específicamente lingüística.

Como cualquier otro tipo de realización lingüística, la realización ilocutiva consiste en un hacer algo distinto del puro y simple decir; pero un hacer algo AL MISMO TIEMPO Y EN LA MISMA MEDIDA en que decimos algo. Pone AUSTIN como ejemplo paradigmático la formulación de una promesa: «MAÑANA VOLVERE. TE LO PROMETO». Vemos aquí que, en efecto, decir «TE LO PROMETO» es, no sólo pronunciar determinadas palabras y significar algo, sino también y fundamentalmente prometer, realizar una promesa, llevar a cabo la acción ilocutiva de prometer.

Ahora bien, junto a esa ilocución paradigmática de «prometer» es posible detectar en el lenguaje multitud de realizaciones diversas: pedir, anunciar, maldecir, alabar, amenazar, etc. La cuestión que aquí nos preocupa es la de si entre tal multitud de posibles acciones lingüístico-ilocutivas tiene cabida aquella que recibiría el nombre de «dialogar»; esto es, la cuestión de si «dialogar» es «hacer algo» distinto del simple «decir», algo que acaso podría incluso ser importante. AUSTIN propuso como banco de pruebas de la acción ilocutiva la siguiente fórmula «DECIR "X" FUE HACER "Y"». Y en efecto, aplicando dicha fórmula, se da el caso que «DECIR 'TE LO PROMETO' FUE 'PROMETER'» de manera semejante a como «DECIR 'X' —y póngase en lugar de 'X' la expresión de un diálogo cualquiera— FUE 'DIALOGAR'».

Aparentemente encontramos varios modos de entender la dimensión ilocutiva de la acción de dialogar. Tenemos, en primer lugar, que todo diálogo se nos presenta habitualmente como una secuencia de acciones tales como preguntar y responder, confirmar, contradecir, asegurar, pedir, agradecer, juzgar, etc. etc.; por lo que, tomado en su conjunto, todo diálogo puede considerarse de naturaleza ilocutiva. En este sentido, la ilocución genérica de dialogar consistiría en la realización de una serie más o menos compleja de acciones ilocutivas específicas.

En segundo lugar acontece que ninguna ilocución es posible sin un cierto nivel de diálogo; es decir, que toda ilocución se realiza siempre en el seno de un contexto dialógico. Y en este sentido, formular la expresión «TE LO PROMETO» es, además de la realización del acto de prometer algo a alguien, la realización del acto de dialogar con alguien. De hecho hay que tener en cuenta que las ilocuciones no siempre son actos lingüísticos atómicamente aislables sino que a menudo aparecen mezcladas o superpuestas con otras, formando «complejos ilocutivos»; lo cual no tiene por qué ensombrecer en absoluto la presencia y acción de una determinada «fuerza», sino que, por el contrario, puede incluso destacar su importancia.

Pero estas dos consideraciones recién aludidas no son suficientes para garantizar la naturaleza ilocutiva del diálogo. De acuerdo con la primera, el acto de dialogar no consistiría en una ilocución específica y distinta de la de prometer, pedir, preguntar, etc. En la segunda argumentación sí podemos detectar cierta especificidad en la acción dialógica, pero no hay garantías de que la acción sea de naturaleza ilocutiva y no meramente locutiva. Se nos plantea, en efecto, la duda de que tal vez cuando formulo: «TE LO PROMETO», esté realizando, además de la acción de prometer, la acción de dialogar de modo semejante a como de hecho estoy realizando también las acciones de pronunciar y significar, acciones estas que en ningún caso serían ilocutivas. Necesitamos, por lo tanto, determinar si existe en el diálogo alguna otra dimensión realizativa que constituya una auténtica ilocución. Y para llevar a cabo tal indagación sería conveniente profundizar un poco más en la naturaleza o esencia de la acción ilocutiva.

Dejando a un lado detalles enojosos en los que los autores no acaban de ponerse de acuerdo, podríamos acaso decir que la acción

ilocutiva resulta de la conjunción de un acto locutivo y una fuerza ilocutiva. El acto locutivo, al que también podemos llamar proposicional, incluye realizaciones tales como pronunciar, referenciar, predicar, expresar, significar, etc. No cabe duda de que el diálogo contiene acciones de este tipo, pero ello no es suficiente para caracterizarlo como praxis ilocutiva, porque ninguna de tales acciones posee una naturaleza claramente diferenciada de la acción del puro y simple decir, que es lo que precisamente distingue a la acción ilocutiva. Para obtener tal caracterización es imprescindible la concurrencia de lo que hemos llamado fuerza ilocutiva. Se trata, por lo tanto, de determinar si en la acción dialógica que analizamos es posible encontrar alguna fuerza ilocutiva específica.

Pero, ¿qué es una fuerza ilocutiva? Desgraciadamente no disponemos de ninguna definición suficientemente explícita de este concepto que es la clave de la acción ilocutiva. Fuerza ilocutiva es aquello que hace que la expresión del enunciado «TE LO PROMETI» sea una promesa, que la expresión de «TE LO RUEGO» sea una súplica, etc. La fuerza ilocucionaria es un co-principio que, al unirse al de la proposición —acción meramente proposicional— nos dice «cómo hay que tomarla» y la torna así en praxis ilocutiva. Todo lo cual ha de poderse aplicar igualmente a la acción dialógica si es que aspiramos a una consideración ilocutiva de la misma. Así pues, esa fuerza en cuya búsqueda andamos sería aquello por cuya virtud expresar determinados enunciados sería dialogar. ¿Cabe esperar que haya algo así?

Antes de seguir adelante habría que introducir una aclaración: El acto de prometer, como la mayoría de los actos ilocutivos es unidireccional: es una persona la que promete algo a alguien, pide algo a alguien, confirma algo a alguien, etc. Por el contrario, la acción de dialogar es bidireccional o multidireccional. Allí donde hay diálogo hay al menos dos sujetos simultáneos de dicha acción, aunque cada uno de tales sujetos la realice de forma completa, no repartiéndola sino compartiéndola. Y si la esencia de la acción ilocutiva está en la fuerza, el carácter unidireccional o multidireccional de aquella habrá de tener su fundamento en ésta.

De manera aproximativa podemos aventurar que la fuerza ilocutiva se compone al menos de tres elementos o factores: intención ilocutiva, convención ilocutiva y efecto ilocutivo. Así, por ejemplo, para que el enunciado «TE LO PROMETO» sea un acto ilocutivo

será imprescindible la concurrencia de la intención ilocutiva de prometer. (No basta la intención trivial de significar una promesa —mera intención locutiva, significativa o proposicional— sino la intención de realizar una promesa. La intención ilocutiva no tiene por objeto la formulación de una proposición sino la realización de un acto). De igual manera, para que un intercambio de proposiciones entre dos o más individuos adquiera la fuerza ilocutiva del diálogo será precisa la concurrencia de la intención de dialogar.

Junto con la intención ilocutiva necesitamos también una convención ilocutiva. El procedimiento convencional para realizar una promesa podría consistir, por ejemplo, en levantar la mano derecha y pronunciar con solemnidad la fórmula «LO PROMETO». En el caso de la acción dialógica el procedimiento convencional está muy poco precisado, pero sin duda incluye al menos normas tan elementales como la de la proximidad física, la mutua visibilidad de los interlocutores, el acoplamiento de sus voces, etc. La función típica de estos procedimientos convencionales va a ser la de establecer una mediación correcta entre la intención y el efecto.

Los distintos tipos de ilocuciones pueden requerir o permitir procedimientos convencionales de muy diversa naturaleza, que a su vez podrán ser utilizados con una variable rigidez o plasticidad. Hay convenciones ilocutivas que consisten en ciertos gestos —juntar las palmas de las manos para suplicar—, tono y volumen de voz —hablar «bajo» al hacer una confidencia—, presencia de ciertas personas —los testigos en el caso de la realización de una promesa solemne—, etcétera. Con frecuencia parte de estas convenciones son de naturaleza lingüística, e incluso semántica. Por ejemplo, las promesas suelen realizarse utilizando una fórmula muy semejante a ésta: «YO PROMETO...». En estos casos se dice que estamos realizando una ilocución de «fuerza ilocucionaria explícita», y las palabras que sirven de procedimiento convencional y explicitan el tipo concreto de fuerza que ponen en juego reciben el nombre de «indicativo de fuerza». Pero no todas las ilocuciones tienen la posibilidad de recurrir a estos indicativos de fuerza, y así, por ejemplo, aunque dialogar sea realizar una acción, no tendrá mucho sentido decir «YO DIALOGO», precisamente porque la naturaleza de la acción ilocutiva de dialogar no es nada precisa, mientras que sí lo es la acción ilocutiva de prometer.

Nos queda por examinar el efecto ilocutivo. Dicho efecto no es

otra cosa que el término de la intención ilocutiva, y se bifurca en la doble dirección de los dos interlocutores. Así, en la realización de una promesa, el efecto en quien la fórmula consiste en comprometerle; y en el testigo, no es otro que el de darle por enterado de la intención del primero. Como puede verse, en uno y otro caso el efecto surge del encuentro de la intención con la convención.

En el caso de la praxis dialógica la cuestión es más compleja dada la perfecta simetría de los interlocutores. Pero aquí, el efecto ilocutivo puede resumirse para cada uno de los interesados en, un ir manteniendo la intención de dialogar con el otro (fomento de la actitud mutua de diálogo), al tiempo que se le da por enterado de la intención que aquel otro tiene de dialogar con uno mismo. (El alcance del efecto ilocutivo puede antojársenos muy reducido, pero por definición no puede ir más allá. Ciertamente que del uso del lenguaje se desprenden otros muchos efectos, pero no de naturaleza ilocutiva. Muchos de ellos proceden de una intención perlocutiva y son, como tales, efectos perlocutivos. Así, convencer a alguien de que «mañana volveré» porque «lo he prometido» no es una condición necesaria de la realización de la promesa).

Intención, convención y efecto son, como hemos dicho, tres factores elementales de la fuerza ilocutiva; su ausencia o alteración hará inviable la puesta en juego de aquella, frustrando así la realización ilocutiva. Puesto que esos tres factores —y fundamentalmente los dos primeros— son muy complejos, los modos posible de frustración o infortunio ilocutivo son múltiples. Un análisis al respecto para el caso del diálogo sería interesante pero demasiado extenso. Por lo tanto, vamos a referirnos simplemente a tres infortunios genéricos.

Un primer tipo lo tendríamos en la falta de sinceridad. Se interpreta ésta como una ausencia de intención ilocutiva en el hablante, pero ocultada al oyente. Puede, no obstante, ir acompañada de convención y efecto, y dar lugar a una ilocución válida aunque ilegítima. Los infortunios que la falta de sinceridad ocasiona en la praxis del diálogo son sobradamente conocidos y no vamos a insistir en ellos.

Otro tipo corriente de infortunio es el originado por aquellos que no sienten necesidad alguna de hacer nada con el lenguaje, que no tienen «nada que decir» ilocutivamente hablando. Con tales personas y en tales circunstancias no vale la pena dialogar por la sencilla razón de que sus palabras carecen de unos niveles mínimos de

fuerza ilocutiva y su conversación resulta perfectamente impersonal, limpia de todo compromiso. También aquí encontramos una ausencia de intención ilocutiva, aunque no se intente ocultarlo como en el caso anterior. Cuando un diálogo queda planteado en tales términos la cadena de realizaciones ilocutivas en que, de ser auténtico, debería consistir, deja paso a otra cadena muy distinta de simples locuciones en las que el lenguaje humano se despersonaliza, se vuelve formalista, burocrático, objetivista, des-intencionalizado, carente de vida y, en definitiva, inhumano. (Y en este sentido vale la pena advertir que no basta tener razón para dialogar, porque si nuestra palabra carece de fuerza realizativa, por mucha verdad que contenga quedaremos reducidos a la categoría de charlatanes, fabricantes de simples locuciones).

En tercer lugar tenemos el caso de los que estando en posesión de una intención ilocutiva no saben realizarla porque carecen de la habilidad requerida al respecto. Es experiencia común que muchas personas saben dialogar en el sentido de discurrir, pero se muestran torpes por el contrario a la hora de conversar. Y ello porque la realización dialógica, como toda praxis, no consiste tanto en un saber —aunque lo suponga— cuanto en un saber hacer, un saber actuar. Pero un saber actuar que, insistimos, no consiste en un puro y simple saber decir. No hay, ya lo hemos dicho, garantía alguna de que la persona que mejor habla sea también la que mejor converse o dialogue. Las razones pueden ser múltiples: desconocimiento de las circunstancias en que se desenvuelve el discurso, insuficiente o inadecuada utilización de procedimientos convencionales que permitan aclarar qué tipo de acción se persigue en cada caso, falta de coherencia o de responsabilidad entre las diversas realizaciones que componen un mismo diálogo, etc., etc.

Ha llegado el momento de recapitular y obtener, si procede, alguna conclusión. A lo largo de estas páginas hemos planteado el asunto de la naturaleza pragmático-ilocutiva del diálogo; hemos llevado a cabo una rápida descripción de las acciones ilocutivas en general y hemos procedido a la correspondiente aplicación al caso que nos ocupa. En esta tarea la principal dificultad con que nos hemos topado ha sido la de determinar si existía o no una auténtica fuerza ilocutiva peculiar de la praxis dialógica, aunque no fuera explícita. Por tal razón, al concluir que la dimensión performativa que, efectivamente, podemos encontrar en el diálogo no es en absoluto una

cuestión trivial, vamos a eludir el problema de si nos encontramos frente a una ilocución específica o genérica. En uno y otro caso dialogar será siempre realizar una o varias acciones que trascienden la pura y simple actividad lingüística y alcanzan la dimensión de la praxis típicamente humana; más aún, en el diálogo humano queda unificada y canalizada una parte muy substancial del conjunto de la actividad del hombre. Todo ello es posible, según hemos visto, por la presencia de las llamadas fuerzas ilocutivas. Si tales fuerzas desaparecen del marco dialógico, el habla humana, fuente de actividad por naturaleza, queda reducida a un nivel puramente locutivo o proposicional. Efectuada una tal reducción el diálogo deja de ser conversación genuina para convertirse, en el mejor de los casos, en simple discurso, en puro ejercicio de la razón, en aquel «dia-logos» griego a que aludíamos al principio. Lo cual es, sin duda, muy interesante en el terreno de la teoría, de la ciencia y de la especulación, pero muy poco relevante en el de la praxis y la acción en que la vida misma consiste.

Con lo que no tratamos de negar el valor racional del lenguaje, sino de trascender o prolongar su estudio hacia el ámbito de la praxis. El diálogo como praxis no se opone al diálogo como representación sino que —antes bien— lo supone. Aquél no ha de ser, pues, necesariamente antilógico. Se trata de evitar la consideración exclusivista del lenguaje como espejo de la verdad para verlo también —en la medida de lo posible— como instrumento de su realización; se trata simplemente de evitar esa «falacia descriptivista» que, por otra parte, amenazaría a los estudiosos del lenguaje pero difícilmente a sus usuarios. Porque, como el propio AUSTIN advirtió, todo enunciado tiene de «facto» un valor realizativo-ilocutivo. Por lo que acaba resultando que —sin perjuicio de su interés teórico— el presunto valor operativo de nuestras reflexiones sobre la cuestión debe ser examinado con cautela. Deseamos prevenir en este sentido contra el intento de construcción de un lenguaje ilocutivo artificial basado en una nueva retórica axiomática, en una imposible gramática del «buen dialogar».