

# *Las modalidades oracionales*

*Cristina Sánchez López*



Consulte nuestra página web: **www.sintesis.com**  
En ella encontrará el catálogo completo y comentado

Reservados todos los derechos. Está prohibido, bajo las sanciones penales y el resarcimiento civil previstos en las leyes, reproducir, registrar o transmitir esta publicación, íntegra o parcialmente, por cualquier sistema de recuperación y por cualquier medio, sea mecánico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o por cualquier otro, sin la autorización previa por escrito de Editorial Síntesis, S. A.

© Cristina Sánchez López

© EDITORIAL SÍNTESIS, S. A.  
Vallehermoso, 34. 28015 Madrid  
Teléfono: 91 593 20 98  
[www.sintesis.com](http://www.sintesis.com)

ISBN: 978-84-1357-029-7  
Depósito Legal: M.-18.712-2020

Impreso en España - Printed in Spain

# Índice

<b>Prólogo</b> .....	9
<b>1. Las modalidades oracionales. Delimitación</b> .....	13
<b>2. Modalidades oracionales y actos de habla</b> .....	21
2.1. Introducción .....	21
2.2. La teoría de los actos de habla .....	22
2.2.1. Fuerza ilocutiva y actos de habla .....	22
2.2.2. La correspondencia entre actos de habla y tipos de oración .....	26
2.2.3. Balance .....	30
2.3. La modalidad oracional en las teorías dinámicas del significado..	32
2.4. La codificación de la fuerza ilocutiva y el enfoque procedimental .....	36
2.5. Recapitulación .....	42
<b>3. Los ingredientes gramaticales de la modalidad oracional</b> .....	45
3.1. Introducción .....	45
3.2. Los ingredientes gramaticales de la modalidad .....	46
3.2.1. Palabras interrogativas y exclamativas .....	46
3.2.2. Conjunciones .....	51
3.2.3. La contribución del modo verbal .....	54
3.2.4. Las partículas .....	56
3.2.5. La entonación .....	59
3.3. Modalidad y estructura sintáctica .....	66
3.3.1. La hipótesis performativa .....	67
3.3.2. El lugar de la fuerza ilocutiva en la sintaxis: de Complementante a Fuerza .....	71

3.3.3. <i>La codificación del contexto de enunciación en la sintaxis y las teorías neoperformativas</i> .....	78
3.4. <i>Recapitulación</i> .....	82
<b>4. <i>Modalidad oracional y mundos posibles</i></b> .....	83
4.1. <i>Introducción</i> .....	83
4.2. <i>Modalidad y mundos posibles</i> .....	84
4.3. <i>Modalidad y niveles de organización lingüística</i> .....	90
4.3.1. <i>Usos performativos de los verbos modales</i> .....	92
4.3.2. <i>El futuro conjetural</i> .....	97
4.3.3. <i>Subjuntivo</i> .....	100
4.4. <i>La evaluación del tiempo en los entornos modales</i> .....	104
4.5. <i>Recapitulación</i> .....	109
<b>5. <i>La modalidad interrogativa</i></b> .....	111
5.1. <i>Introducción</i> .....	111
5.2. <i>El significado de las oraciones interrogativas</i> .....	112
5.2.1. <i>Las oraciones interrogativas como expresiones abiertas. Tipos de interrogativas</i> .....	112
5.2.2. <i>Tipos de respuestas</i> .....	117
5.3. <i>Las oraciones interrogativas parciales</i> .....	121
5.3.1. <i>Aspectos formales</i> .....	122
5.3.2. <i>Interrogativas parciales con orden de palabras marcado</i> .....	127
5.3.3. <i>Algunas marcas gramaticales de las interrogativas parciales</i> .....	131
5.4. <i>Las oraciones interrogativas totales</i> .....	132
5.5. <i>La interpretación de los enunciados interrogativos</i> .....	139
5.5.1. <i>Preguntas, peticiones, ofrecimientos</i> .....	139
5.5.2. <i>Interrogativas atribuidas</i> .....	140
5.5.3. <i>Las interrogativas retóricas</i> .....	142
5.6. <i>Recapitulación</i> .....	144
<b>6. <i>La modalidad exclamativa</i></b> .....	145
6.1. <i>La delimitación de la modalidad exclamativa</i> .....	145
6.2. <i>El significado de las oraciones exclamativas</i> .....	149
6.2.1. <i>Expresividad</i> .....	149
6.2.2. <i>Factividad</i> .....	150
6.2.3. <i>Grado alto y semántica de alternativas</i> .....	153
6.3. <i>Las exclamativas qu- y estructuras relacionadas</i> .....	155
6.3.1. <i>Las palabras qu- exclamativas</i> .....	155

## Índice

6.3.2. <i>La posición en la oración de las frases qu-</i> .....	158
6.3.3. <i>Las exclamativas nominales</i> .....	160
6.3.4. <i>Exclamativas con otros elementos focales</i> .....	161
6.4. <i>Las exclamativas bimembres</i> .....	162
6.5. <i>Las exclamativas totales</i> .....	163
6.5.1. <i>Las declarativas exclamativas</i> .....	164
6.5.2. <i>Exclamativas suspendidas</i> .....	164
6.5.3. <i>Exclamativas evidenciales y de polaridad enfática</i> .....	165
6.5.4. <i>Exclamativas encabezadas por una conjunción</i> .....	167
6.6. <i>Recapitulación</i> .....	170
<b>7. <i>La modalidad desiderativa</i></b> .....	173
7.1. <i>Introducción</i> .....	173
7.2. <i>La modalidad desiderativa</i> .....	174
7.2.1. <i>Actos de habla expresivos...</i> .....	174
7.2.2. <i>...que expresan el deseo del hablante...</i> .....	175
7.2.3. <i>...sin sentido directivo</i> .....	177
7.3. <i>Las formas de desear</i> .....	177
7.3.1. <i>Oraciones desiderativas introducidas por ojalá</i> .....	178
7.3.2. <i>Tiempo y modalidad en las oraciones desiderativas</i> .....	180
7.3.3. <i>Oraciones desiderativas introducidas por una conjunción</i> .....	183
7.3.4. <i>Oraciones desiderativas sin marcas explícitas</i> .....	186
7.4. <i>Por qué no existen las desiderativas parciales</i> .....	188
7.5. <i>Otros enunciados modalizados de naturaleza expresiva</i> .....	191
7.5.1. <i>Oraciones de sentido evaluativo</i> .....	191
7.5.2. <i>Oraciones introducidas por ni que</i> .....	192
7.6. <i>Recapitulación</i> .....	193
<b>8. <i>La modalidad imperativa</i></b> .....	195
8.1. <i>Introducción</i> .....	195
8.2. <i>El imperativo</i> .....	196
8.2.1. <i>El sujeto del imperativo</i> .....	196
8.2.2. <i>Tiempo y aspecto de los imperativos</i> .....	198
8.2.3. <i>Imperativos y negación</i> .....	200
8.3. <i>Límites entre oraciones imperativas y oraciones desiderativas</i> ....	204
8.3.1. <i>Los enunciados exhortativos</i> .....	204
8.3.2. <i>Instrucciones y supuestos</i> .....	208
8.3.3. <i>Órdenes, exhortaciones, deseos</i> .....	209
8.3.4. <i>Los llamados “imperativos retrospectivos”</i> .....	210
8.3.5. <i>Los imperativos retóricos</i> .....	213

8.4. Imperativos de sentido condicional .....	214
8.5. Otros imperativos .....	217
8.6. Recapitulación .....	219
<b>9. La modalidad declarativa .....</b>	<b>221</b>
9.1. Introducción .....	221
9.2. Modalidad declarativa y aserción .....	222
9.3. Modalidad declarativa y evidencialidad .....	228
9.3.1. <i>Los adverbios evidenciales</i> .....	230
9.3.2. <i>Las expresiones parentéticas</i> .....	231
9.3.3. <i>Imperfecto y pluscuamperfecto</i> .....	232
9.3.4. <i>Futuro y condicional</i> .....	234
9.3.5. <i>Que citativo</i> .....	236
9.4. Recapitulación .....	237
<b>10. Modalidades oracionales y subordinación .....</b>	<b>239</b>
10.1. Introducción .....	239
10.2. La (im)posibilidad de subordinar la fuerza ilocutiva .....	240
10.3. Interrogativas y exclamativas indirectas .....	244
10.3.1. <i>Interrogativas indirectas</i> .....	244
10.3.2. <i>Las interrogativas encubiertas</i> .....	248
10.3.3. <i>Exclamativas indirectas</i> .....	250
10.3.4. <i>¿Existen oraciones imperativas y desiderativas indirectas?</i> .....	253
10.4. La hipótesis de la insubordinación .....	255
10.5. Recapitulación .....	259
<b>Bibliografía .....</b>	<b>261</b>

# 2

## *Modalidades oracionales y actos de habla*

### **2.1. Introducción**

Una forma usual de acercarse a las modalidades oracionales consiste en relacionarlas con las acciones que pueden realizarse con ellas. Que el lenguaje se utiliza para hacer cosas, y no solo para representar el mundo, es una idea avanzada por los lógicos y llevada a sus últimas consecuencias por los filósofos del lenguaje y los lingüistas, en particular, por los que se han dedicado a la pragmática. Consiste en asumir que el lenguaje no solo se usa para describir el mundo, como lo haría una oración declarativa, sino que con el lenguaje también se actúa sobre el mundo y sobre las personas y cosas que hay en él. Desde este punto de vista, el que pronuncia una oración interrogativa, por ejemplo, realiza la acción “formular una pregunta”, y ello tiene consecuencias sobre el mundo (probablemente un interpelado se verá obligado a realizar la acción “responder”); también el que dice “Queda inaugurado este congreso” además de hablar, realiza la acción “inaugurar un congreso”, y así en otros muchos casos. Las expresiones lingüísticas no solo tienen un contenido proposicional, sino que con ellas se hacen cosas; la capacidad que una secuencia tiene para hacer algo es su FUERZA ILOCUTIVA.

Las modalidades oracionales se han relacionado con la fuerza ilocutiva, que es el valor de una expresión lingüística como acto de habla. En este planteamiento, las modalidades oracionales (declarativa, interrogativa, imperativa, exclamativa, desiderativa; cf. cuadro 1.3) estarían caracterizadas por una fuerza ilocutiva específica, que las distinguiría de las demás, y que se asociaría con el tipo de acto de habla realizado con cada una de ellas. Así, la modalidad imperativa se asociaría con un acto de “mandar”, la interrogativa, con uno de “preguntar” y así sucesiva-

mente. Sin embargo, esta forma de ver las cosas se enfrenta con dificultades que se verán a continuación.

El objetivo de este capítulo es mostrar cómo se ha recurrido a la fuerza ilocutiva de los enunciados para explicar las distintas modalidades oracionales, cuáles son los avances que con ello se han logrado y cuáles son, también, los límites con los que se topa este camino.

Para ello, en el apartado 2.2 se presentará la teoría clásica de los actos de habla y cómo puede ser utilizada para explicar los tipos oracionales; se presentarán algunos ejemplos que ilustran hasta qué punto es controvertido asumir que los tipos oracionales codifican directamente tipos de actos verbales y se resumirán, a modo de balance, los principales logros y límites de este acercamiento a las modalidades oracionales. Los dos siguientes apartados presentan dos acercamientos pragmático-semánticos diferentes que intentan sortear las dificultades de relacionar directamente los tipos oracionales con actos de habla. El apartado 2.3 explica el punto de vista dinámico, centrado en cómo la información fluye en el discurso, según el cual la fuerza ilocutiva de los enunciados es su potencial capacidad para modificar el contexto. Y en el apartado 2.4 se introduce una propuesta alternativa basada en el enfoque procedimental.

## **2.2. La teoría de los actos de habla**

### *2.2.1. Fuerza ilocutiva y actos de habla*

Según Siemund (2018: 35), el primer autor que separa el contenido proposicional de una secuencia lingüística de su fuerza ilocutiva, es el lógico y filósofo Gottlob Frege, quien afirmó que una explicación adecuada del lenguaje requeriría atender a estas tres propiedades de las oraciones: la referencia, el sentido y la fuerza (Frege, 1918-19/1997: 329). Otro filósofo, Ludwig Wittgenstein –en realidad, la segunda versión de sí mismo que se manifiesta en las *Investigaciones filosóficas*– sitúa el centro de interés de la filosofía en el uso lenguaje, y desarrolla una teoría sobre los juegos del lenguaje basada en casos donde una palabra se puede utilizar indistintamente para dar órdenes, para exclamar, para representar un objeto, entre otras cosas (cf. Wittgenstein, 1953: §7).

Un camino paralelo al recorrido por los filósofos, desde la representación lógica del pensamiento a la curiosidad por el uso de la lengua, fue recorrido por psicólogos y lingüistas. En la teoría del lenguaje de Bühler (1934), ocupa un lugar central la identificación de las funciones del lenguaje: la expresiva, la apelativa y la representativa, a las que Jakobson (1963) añade las funciones fática o de contacto, poética y metalingüística.

Pero serán John Austin y John Searle quienes desarrollen la idea de que toda preferencia lingüística es un acto de habla y sitúen el concepto de *fuerza ilocutiva*



en el centro del debate. Con sus trabajos clásicos, Austin (1962) y Searle (1969), inauguran una fructífera línea de investigación que mantiene la idea de que comunicamos realizando actos de habla que se interpretan como instrucciones al oyente para que realice acciones mentales con respecto al contenido de una proposición. Esta forma de ver las cosas se asienta sobre la idea de que la lengua es un instrumento para la comunicación y esta es necesariamente una actividad social que pone en relación al hablante con el interlocutor. El análisis del lenguaje, según este punto de vista, será falaz si se limita a analizar las proposiciones con las que describimos el mundo (lo que Wittgenstein llama la “falacia descriptiva”) y solo será adecuado si estudia qué se hace con ellas y cómo se utilizan para la comunicación.

La teoría de los actos de habla queda inaugurada con la publicación póstuma de las conferencias pronunciadas en la Universidad de Harvard por John Austin en 1962. El interés primero de este filósofo del lenguaje era investigar los *verbos performativos*, que son aquellos que hacen lo que dicen. *Declarar*, *prometer* y *apostar* son ejemplos de verbos performativos: el que dice *Te lo prometo* hace una promesa, de la misma forma que hacer una apuesta requiere que alguien diga *Apuesto...* y cuando el juez afirma *Le declaro inocente* hace que alguien realmente sea inocente a los ojos de la justicia. En definitiva, el que usa estos verbos no solo habla, sino que realiza un acto de habla determinado, el mismo al que aluden.

La idea de que al hablar se hacen cosas se extiende de los verbos performativos a cualquier otra expresión lingüística. Austin (1962: 94-107) sostiene que la preferencia (lo que en lenguaje no técnico se llama “pronunciación”) de cualquier expresión lingüística es un acto de habla, que contiene, a su vez, tres acciones. El mero hecho de emitir un enunciado con un determinado sentido y referencia constituye un *acto locutivo*. Al emitir el enunciado, el hablante realiza al mismo tiempo un *acto ilocutivo*, que consiste en realizar una aseveración, una oferta, una promesa, una declaración, una pregunta, etc., según la fuerza convencional (literalmente *the conventional force*) asociada con dicho enunciado o con su paráfrasis performativa explícita (esto es, el verbo performativo que “hace” lo que “dice”). Por ejemplo, al decir “¿Qué hora es?” el hablante realiza un acto ilocutivo de pregunta, porque convencionalmente asociamos la forma y la entonación de un enunciado así con las preguntas. Según Austin, al decir “Te pregunto qué hora es” también se realiza un acto de pregunta porque la fuerza ilocutiva de pregunta está en el verbo performativo *preguntar*. Finalmente, al emitir el enunciado, el hablante influye en su audiencia según las circunstancias de la enunciación, lo que constituye un *acto perlocutivo*; en el ejemplo anterior, el efecto puede consistir en provocar algún tipo de respuesta.

De los tres actos diferenciados por Austin, el más importante es el acto ilocutivo, ya que este determina la fuerza ilocutiva de un enunciado y será la base para determinar los tipos oracionales. Austin no profundiza en esta dirección; de hecho, la taxonomía de actos ilocutivos que detalla y que se recoge en el cuadro 2.1 se acerca a una clasificación de verbos performativos y se aleja de los tipos tradicionales de clases de oraciones.

Cuadro 2.1. Clases de actos ilocutivos

Clase ilocutiva	Explicación	Ejemplos
Veredictivos	Dar un veredicto	<i>Acquit, convict, rule, grade</i> Absolver, condenar, mandar, calificar
Ejercitivos	Ejercer poder	<i>Appoint, command, order, warn</i> Nombrar, dirigir, ordenar, castigar
Comisivos	Comprometer al hablante	<i>Bet, guarantee, promise, vow</i> Apostar, garantizar, prometer, jurar
Conductivos	Expresar actitudes o comportamientos	<i>Apologize, thank, welcome</i> Disculparse, agradecer, dar la bienvenida
Expositivos	Hacer asertos	<i>Answer, inform, report, state, tell</i> Responder, informar, reportar, afirmar, decir

Fuente: Austin (1962: 150).

Searle (1975[1976]) desarrolla tempranamente las ideas de Austin y proporciona una clasificación de los actos de habla más fina y sistemática, que abre el camino hacia la caracterización de las modalidades oracionales. Su clasificación se fundamenta en tres dimensiones básicas:

1. El propósito del acto ilocutivo (o *illocutionary point*).
2. La dirección de ajuste entre el mundo y las expresiones lingüísticas.
3. El estado psicológico del hablante.

El *propósito ilocutivo* (también presentado por Searle como “condición esencial” del acto ilocutivo) consiste en la intención que lleva al hablante a proferir un enunciado; por ejemplo, un acto de preguntar tiene el propósito de obtener información y un acto de prometer tiene el propósito de comprometer al hablante a realizar un acto futuro. La *dirección de ajuste* distingue entre actos en los que las palabras se corresponden con el estado del mundo, como sucede, por ejemplo, en las aserciones, de aquellos otros en los que las palabras no se corresponden con el mundo y se pronuncian justamente para modificarlo, como ocurre con las promesas o los mandatos. El *estado psicológico* o estado mental describe la actitud del hablante hacia la proposición expresada y se formula también como una condición de sinceridad; un estado de “creencia” es previo a una aserción, mientras que un mandato requiere en el hablante un estado previo de “deseo”. A estas tres dimensiones básicas, Searle añade en trabajos posteriores el *contenido proposicional* y una *condición preparatoria* que describe las condiciones para que el acto de habla sea adecuado.

Aplicando todo esto, Searle distingue cinco tipos de actos de habla (cuadro 2.2).

1. *Actos de habla representativos*: sirven para hacer un aserto, se sustentan sobre un estado psicológico del hablante de creencia y la dirección de ajuste es del mundo a las palabras (estas reproducen lo que pasa en el mundo).
2. *Actos directivos*: sirven para hacer mandatos y peticiones, se sustentan sobre un estado psicológico de deseo en el hablante y la dirección de ajuste es de las palabras al mundo (pues se espera que con las palabras se produzca un cambio en el mundo).
3. *Actos comisivos*: sirven para hacer promesas, se basan en un estado psicológico intencional del hablante, que se compromete a hacer algo, y la dirección de ajuste es de las palabras al mundo.
4. *Actos expresivos*: se usan para manifestar la actitud emocional del hablante, se basan en un estado mental de expresividad y carecen de dirección de ajuste. Para Searle, disculparse constituye un caso paradigmático de acto verbal expresivo.
5. *Declaraciones*: no deben confundirse con las oraciones declarativas. Se usan para hacer una declaración que modifica la realidad, como en un enunciado que contenga el verbo *bautizar*; no requieren un determinado estado mental en el hablante y la dirección de ajuste es doble: pronunciar una frase como *Yo te bautizo* cambia el estatus de un ser de la realidad (de las palabras al mundo) pero solo es efectivo si se pronuncian tal como institucionalmente se requiere (del mundo a las palabras).

Cuadro 2.2. Clases de actos ilocutivos

<i>Acto</i>	<i>Propósito</i>	<i>Dirección</i>	<i>Estado</i>
Representativo	Aserción	↓	Creencia
Directivo	Ordenar	↑	Deseo
Comisivo	Compromiso	↑	Intención
Expresivo	Expresar	∅	Expresión
Declaración	Declarar	↑↓	∅

Fuente: Searle (1975/1976).

El lector atento se habrá dado cuenta de que hasta el momento solo el término *enunciado* ha sido utilizado. En el capítulo 1 se estableció una distinción básica entre oración (un objeto sintáctico abstracto), proposición (un significado abstracto) y enunciado (lo que realmente se pronuncia en una situación comunicativa concreta). La teoría de los actos de habla, como no podía ser de otra manera, está intere-