

INTRODUÇÃO* À TEORIA DOS ATOS DE DISCURSO¹

John R. Searle

(University of California, Berkeley)

Daniel Vanderveken

(Université du Québec à Trois-Rivières)

Tradução: Candida de Sousa Melo*

ORCID iD: [0000-0001-8403-6745](https://orcid.org/0000-0001-8403-6745)

1. Atos ilocucionários e lógica ilocucionária

As unidades mínimas de comunicação humana são os atos de discurso de um tipo chamado *atos ilocucionários*². Alguns exemplos destes são: afirmações, perguntas, comandos, promessas e desculpas. Sempre que um locutor enuncia uma sentença, em um contexto apropriado, com certas intenções, ele realiza um ou mais atos ilocucionários. Em geral, um ato ilocucionário consiste em uma força ilocucionária *F* e um conteúdo proposicional *P*. Por exemplo, as duas enunciações “Você sairá da sala” e “Saia da sala!” têm o mesmo conteúdo proposicional, isto é, que você sairá da sala, mas, especificamente, a primeira delas tem a força ilocucionária de uma previsão e a segunda tem a força ilocucionária de uma ordem. Similarmente, as duas enunciações “Você está indo ao cinema?” e “Quando você verá John?” têm, especificamente, a força ilocucionária de perguntas, mas diferentes conteúdos proposicionais. A lógica ilocucionária é a teoria lógica dos atos ilocucionários. Seu principal objetivo é formalizar as propriedades lógicas das forças ilocucionárias. As forças ilocucionárias

* Nota da Tradutora (N. T.): Tradução para o português do capítulo I do livro de John R. Searle e Daniel Vanderveken: *Foundations of Illocutionary Logic* (Cambridge University Press, 1985, p. 1-26). Agradeço à Cambridge University Press (PLSclear) a permissão para publicação desta versão. Esta tradução para o português terá uma numeração diferente da versão original publicada pela Cambridge University Press (1985), que adota dois sistemas de numeração: o romano e o arábico. No entanto, ela terá a mesma numeração que a do texto em inglês republicado pela editora Springer (2005), onde o mesmo constitui o capítulo 5 (p. 109-31) do livro *Logic, Thought and Action* (editado por Daniel Vanderveken). Sigo aqui a escolha que D. Vanderveken fez sobre a utilização da expressão atos de discurso em vez de atos de fala para traduzir em português a expressão *speech acts*. Pela leitura atenta do texto, agradeço a Igor Gabriel de Almeida Barbosa e a Anderson Lanzillo.

¹ Essa teoria é um desenvolvimento da que foi apresentada por J. R. Searle, em *Speech Acts* (Cambridge University Press, 1969) e *Expression and Meaning* (Cambridge: Cambridge University, 1979).

* Professora Adjunta do Departamento de Filosofia da Universidade Federal da Paraíba. E-mail: candida.jaci@gmail.com. Lattes: <http://lattes.cnpq.br/0557700020172161>.

² Esse termo foi cunhado por J. L. Austin, em *How to Do Things with Words* (Oxford: Clarendon Press, 1962).

são realizadas na sintaxe das línguas naturais atuais de várias maneiras, por exemplo, no modo*, na pontuação, na ordem das palavras, na entonação da voz, na força da entonação (stress), entre outras, e é uma tarefa para as linguísticas empíricas estudarem como tais dispositivos funcionam nas línguas atuais. A tarefa da lógica ilocucionária, por outro lado, é estudar a gama inteira das forças ilocucionárias possíveis independentemente de como elas são realizadas em línguas naturais particulares. Em princípio, ela estuda todas as forças ilocucionárias possíveis de enunciações em qualquer língua possível, e não meramente a realização dessas possibilidades nos atos de discurso atuais, nas línguas atuais. Assim como a lógica proposicional estuda as propriedades de todas as funções de verdade (por exemplo, conjunção, implicação material, negação) sem se preocupar com as diversas formas como elas são realizadas na sintaxe do idioma utilizado (“e”, “mas” e “além disso”, para mencionar apenas algumas para a conjunção), a lógica ilocucionária estuda as propriedades das forças ilocucionárias (por exemplo, “asserção”, “conjectura”, “promessa”) sem se preocupar com as várias maneiras como elas são realizadas na sintaxe do inglês (“assertar”, “afirmar”, “reclamar” e o modo indicativo, apenas para mencionar algumas para a asserção) e se esses traços se traduzem em outras línguas. Não importa se e como um ato ilocucionário é realizado, ele tem um forma lógica que determina suas condições de sucesso e que o liga a outros atos de discurso. Tentaremos caracterizar essa forma independentemente das várias formas de expressão que podem existir nas línguas naturais atuais para a expressão do ato. No entanto, embora os resultados de nossa investigação sejam, em geral, independentes dos fatos linguísticos empíricos, o método da investigação exigirá de nós que prestemos muita atenção aos fatos das línguas naturais e os resultados devem nos ajudar a analisar os verbos performativos atuais e outros recursos indicando forças ilocucionárias* das línguas naturais. No capítulo 9, aplicaremos nossos resultados à análise dos verbos ilocucionários do inglês.

Qualquer elemento de uma língua natural que possa ser utilizado literalmente para indicar que uma enunciação de uma sentença, contendo esse elemento, tem uma certa força ilocucionária ou uma gama de forças ilocucionárias, chamá-lo-emos *marcador de força ilocucionária*. Alguns exemplos de marcadores de força ilocucionária são a ordem das palavras e o modo como em: (1) “Você vai sair da sala?”, (2) “Você, saia da sala!”, (3) “Você vai sair da sala”, (4) “Se somente você saísse da sala!”. Em cada um desses exemplos, há algum traço

* N. T: Trata-se do modo verbal.

* N. T.: Esses recursos linguísticos que servem para indicar as forças ilocucionárias são chamados em francês e português de marcadores de forças ilocucionárias. Doravante, traduziremos a expressão “illocutionary force indicating device” por marcadores de força ilocucionária.

sintático que, dado o restante da sentença e um certo contexto de enunciação, expressa uma força ilocucionária F e algum traço sintático p que, dado o restante da frase e um contexto de enunciação, expressa um conteúdo proposicional P . Assim, do ponto de vista da teoria dos atos de discurso, a forma geral de cada um desses sentenças simples, que expressam atos ilocucionários elementares da forma $F(P)$, é $f(p)$. Tais sentenças chamaremos *sentenças elementares*.

Uma classe especial das sentenças elementares são as *sentenças performativas*. Estes consistem em um verbo performativo utilizado na primeira pessoa do tempo presente do modo indicativo com uma cláusula complementar apropriada. Em enunciando uma sentença performativa, um locutor realiza o ato ilocucionário com a força ilocucionária nomeada pelo verbo performativo representando-se como realizando esse ato. Alguns exemplos de sentenças performativas (com os verbos performativos em itálico) são: (5) “*Prometo* que virei amanhã”, (6) “Me *desculpe* pelo que fiz”, (7) “*Ordeno-lhe* que se reporte ao oficial comandante”, (8) “*Admito* que cometi o crime”. Tem havido muita controvérsia filosófica concernente à análise própria das sentenças performativas. As duas visões mais amplamente aceitas são: primeiro, que o elemento performativo na sentença funciona simplesmente como um marcador de força ilocucionária nos quatro exemplos anteriores com outros marcadores como a ordem das palavras. Nessa visão, uma enunciação de uma sentença tal como (5) consiste simplesmente em fazer uma promessa. Segundo, que todas as enunciações de sentenças performativas são afirmações; assim, por exemplo, nas enunciações de (5), um locutor faz uma promessa apenas ao fazer uma afirmação verdadeira significando que ele promete. No primeiro ponto de vista, enunciações performativas como (5) não têm valores de verdade; no segundo, elas têm. Neste livro, tentaremos uma terceira abordagem, na qual as enunciações performativas são *declarações* cujo conteúdo proposicional é que o locutor realiza o ato ilocucionário nomeado pelo verbo performativo. Nessa perspectiva, a força ilocucionária de uma sentença performativa é sempre a de uma declaração; e dessa forma, por derivação, a enunciação tem a força adicional nomeada pelo verbo performativo. Como o traço definidor de uma declaração³ é ela tornar atual o estado de coisas representado por seu conteúdo proposicional e como o conteúdo proposicional de uma enunciação performativa é o de que o locutor realiza um certo tipo de ato ilocucionário, a declaração bem-sucedida de que um locutor realiza esse ato sempre constituirá sua realização.

³ Ver J. R. Searle, “A taxonomy of illocutionary acts”, em *Expression and Meaning* (Cambridge: Cambridge University, 1979, p. 1-29).

Nem todos os atos ilocucionários são da forma simples $F(P)$. Os casos mais complexos chamaremos *atos ilocucionários complexos*, e as sentenças utilizadas para expressá-los chamaremos sentenças *complexas*. As sentenças complexas são compostas de sentenças simples utilizando conectivos que chamaremos *conectivos ilocucionários*. Por exemplo, os conectivos de conjunção (“e”, “mas”) permitem os locutores unir diferentes atos ilocucionários em uma enunciação. Em geral, a enunciação de uma sentença que é a conjunção de duas sentenças constitui a realização de dois atos ilocucionários expressos pelas duas sentenças. Assim, em um certo contexto, ao proferir (9) “Eu irei à casa dele, mas estará ele lá?”, um locutor faz tanto uma asserção quanto uma pergunta. Essa conjunção de dois atos ilocucionários constitui a realização de um ato ilocucionário complexo, cuja forma lógica é $(F_1(P_1) \& F_2(P_2))$. O conectivo ilocucionário de conjunção é uma “função de sucesso” (success functional) no sentido de que a realização bem-sucedida de um ato ilocucionário complexo da forma $(F_1(P_1) \& F_2(P_2))$ é uma função das realizações bem-sucedidas de seus constituintes. Nem todo par de sentenças admitirá, gramaticalmente, todo conectivo ilocucionário. Por exemplo, a seguinte conjunção é sintaticamente malformada em português: (10) “Quando John veio e eu ordenei-lhe sair da sala?”*.

Outro tipo de ato ilocucionário complexo envolve a negação da força ilocucionária e chamaremos esses atos de *denegação ilocucionária*. É essencial distinguir entre atos de denegação ilocucionária e atos ilocucionários com um conteúdo proposicional negativo, entre, por exemplo, (11) “Não prometo vir” e (12) “Prometo não vir”. A enunciação de (11) é tipicamente um ato de denegação ilocucionária e é da forma $\neg F(P)$. A enunciação de (12), em contrapartida, é um ato ilocucionário com um conteúdo proposicional negativo e é da forma $F(\sim P)$. Podemos dizer, geralmente, que um ato de denegação ilocucionária é aquele cujo objetivo é tornar explícito que o locutor não realiza um certo ato ilocucionário.

O fato de a denegação ilocucionária não ser uma função de sucesso é mostrado pelo fato de a não realização de um ato ilocucionário não ser o mesmo que a realização de sua denegação ilocucionária. Por exemplo, do fato de que eu não fiz uma promessa não decorre que eu recusei ou rejeitei fazer uma promessa. E a assimetria usual entre a primeira pessoa do presente e outras ocorrências de verbos performativos revela o mesmo fenômeno. O silêncio de uma pessoa pode ser suficiente para alguém dizer dela verdadeiramente (13) “Ela não prometeu”. O silêncio de

* N. T.: Como também é o caso em inglês: “When did John come and I order you to leave the room?”.

uma pessoa, no entanto, não é o mesmo que um ato aberto* (*overt act*) de dizer (14) “Eu não prometo”. A maioria dos atos de denegação ilocucionária são realizados em inglês ao se negar um verbo performativo, como em (11*); mas alguns, muito poucos, verbos são performativos explícitos para denegação ilocucionária. “Permitir” é a denegação de “impedir” e “proibir”; “recusar” é frequentemente utilizado como a denegação de “aceitar”; e “negar” como a denegação de “afirmar”.

Os condicionais “se” e “se ... então” são também utilizados como conectivos ilocucionários. Um ato de discurso condicional é um ato de discurso que é realizado sob uma certa condição: suas formas características de expressão são, portanto, sentenças da forma “se p então $f(q)$ ” e “se p , $f(q)$ ”. Alguns exemplos são: (15) “Se ele vier, fique comigo!”, (16) “Se chover, prometo-lhe que tomarei meu guarda-chuva”. É essencial distinguir entre um ato de discurso condicional e um ato de discurso, cujo conteúdo proposicional é um condicional. Em um ato de discurso condicional expresso por uma sentença da forma “Se p , então $f(q)$ ”, o ato de discurso expresso por “ $f(q)$ ” é realizado sob condição p . Sintaticamente, a cláusula “se”* modifica o marcador de força ilocucionária. Essa forma é bastante distinta daquela do ato de discurso realizado por uma enunciação de uma sentença da forma “ $f(\text{se } p \text{ então } q)$ ”, cujo conteúdo proposicional é condicional, pois, nesse caso, um ato ilocucionário de força F é categoricamente realizado. Assim, por exemplo, em uma aposta sob um condicional da forma (17) “Aposto com você cinco dólares que, se um candidato presidencial conseguir a maioria dos votos eleitorais, ele ganhará”, um de nós ganhará ou perderá cinco dólares dependendo da verdade ou falsidade da proposição condicional (todas as pressuposições sendo mantidas). Por outro lado, em uma aposta condicional da forma (18) “Se Carter for o próximo candidato democrata, aposto com você cinco dólares que os republicanos ganharão”, há um ganhador ou um perdedor somente se Carter for o próximo candidato democrata. A forma lógica de (18) é $P \rightarrow F(Q)$. Esse condicional não é verifuncional, pois do fato de Carter não concorrer à presidência, não decorre que cada locutor realiza uma aposta condicional da forma (18). Parte da tarefa da lógica ilocucionária é analisar a denegação ilocucionária e os condicionais ilocucionários.

* N. T.: Considera-se um ato aberto quando ele é acessível aos outros (público), em oposição a um ato privado cuja realização é silenciosa (em solilóquio). Assim, a expressão *overt act* pode também ser traduzida por ato público.

* N. T.: A sentença (11) em inglês: “I do not promise to come”.

* N. T.: Uma oração condicional.

No desenvolvimento do projeto geral da lógica ilocucionária, algumas das principais questões que tentaremos responder são: (1) Quais são os componentes de força ilocucionária e quais são as condições necessárias e suficientes para a realização bem-sucedida dos atos ilocucionários elementares? Como as condições de sucesso dos atos ilocucionários complexos podem ser definidas em termos das condições de sucesso de suas partes constituintes? (2) Qual é a estrutura lógica do conjunto de todas as forças ilocucionárias? Existe uma definição recursiva desse conjunto, isto é, podem todas as forças ilocucionárias ser obtidas de algumas forças primitivas mediante aplicação de certas operações e, se sim, como? (3) Quais são as relações lógicas entre os vários tipos de ilocuições? Em particular, sob quais condições a realização bem-sucedida de um ato ilocucionário compromete* o locutor com outro ato ilocucionário?

Uma teoria dos fundamentos da lógica ilocucionária capaz de responder essas questões deve ser capaz de caracterizar um conjunto de leis lógicas que governa as forças ilocucionárias. Assim, por exemplo, existem leis de distribuição de forças ilocucionárias referentes às funções de verdade, isto é, se um locutor é bem-sucedido em afirmar uma conjunção de duas proposições (P e Q), então, ele consegue afirmar P e a afirmar Q . Além disso, tal teoria deve explicar as relações entre forças ilocucionárias e intensionalidade, modalidades, tempo, pressuposições e indexicalidade. Ela deve também explicar as razões por que enunciações de certas sentenças da linguagem natural constituem atos ilocucionários irrealizáveis. Atos ilocucionários irrealizáveis possuem condições de sucesso autocontraditórias e são, portanto, semanticamente⁴ estranhos. Alguns exemplos de sentenças que expressam ilocuições irrealizáveis são: (19) “Prometo-lhe não cumprir esta promessa”, (20) “Afirmo que não faço nenhuma asserção”, (21) “Desobedeça a esta ordem!”

Uma teoria da lógica ilocucionária do tipo que estamos descrevendo é essencialmente uma teoria do engajamento ilocucionário como sendo determinado pela força ilocucionária. A questão mais importante que ela deve responder é simplesmente esta: dado que um locutor, em um certo contexto de enunciação, realiza um ato ilocucionário bem-sucedido de uma certa forma, com quais outras ilocuições a realização desse ato pode comprometê-lo? Tomemos o tipo

* N. T.: Em vários textos sobre a teoria dos atos de discurso de D. Vanderveken (traduzidos por mim para o português), a noção de compromisso ilocucionário foi traduzida por duas expressões: compromisso ilocucionário ou engajamento ilocucionário. Nesta tradução, ambas, indistintamente, serão utilizadas para expressar a mesma noção.

⁴ Para uma discussão mais aprofundada de atos ilocucionários irrealizáveis, ver D. Vanderveken: “Illocutionary logic and self-defeating speech acts”, em J. Searle *et al.* (ed.), *Speech-act Theory and Pragmatics* (Dordrecht, Netherlands: Reidel, D., 1980).

mais simples de exemplo: um locutor que adverte um interlocutor de que este se encontra em perigo compromete-se com a asserção de que ele está em perigo. Um locutor que nega uma proposição *P* está comprometido com a denegação de uma asserção *P*. E, como está claro até nesses exemplos, precisaremos distinguir entre a realização aberta de um ato ilocucionário e um compromisso ilocucionário. A realização aberta de um ato ilocucionário pode envolver o locutor em um compromisso com outra ilocução, mesmo se esse compromisso não envolver um compromisso com uma realização aberta dessa ilocução. Assim, por exemplo, se eu lhe ordeno sair da sala, eu estou comprometido em dar-lhe a permissão para sair da sala, mesmo que eu não tenha realizado um ato aberto de lhe dar a permissão e não tenha me comprometido a realizar qualquer ato aberto. Entre outras coisas, uma teoria lógica dos atos ilocucionários nos permitirá construir uma semântica formal para os marcadores de força ilocucionária da linguagem natural.

A lógica ilocucionária faz parte do projeto geral da lógica, da linguística e da filosofia da linguagem, pelo menos pelas duas seguintes razões:

1.1 A força ilocucionária é um componente da significação

Parte da significação de uma sentença elementar é que sua enunciação literal, em um dado contexto, constitui a realização ou a tentativa de realização de um ato ilocucionário de uma força ilocucionária particular. Assim, por exemplo, faz parte da significação da sentença (22) “Está chovendo?”* que sua enunciação literal bem-sucedida e séria constitui fazer uma pergunta sobre se está chovendo. Toda sentença completa, mesmo uma sentença de uma palavra, tem algum marcador de força ilocucionária. Portanto, nenhuma teoria semântica da linguagem está completa sem um componente ilocucionário. Uma semântica materialmente adequada de uma língua natural deve assinalar recursivamente atos ilocucionários (elementares ou complexos) a cada sentença para cada contexto possível de enunciação. Não é suficiente para ela simplesmente assinalar proposições ou condições de verdade às sentenças. Para assinalar atos ilocucionários às sentenças, uma lógica ilocucionária precisaria, primeiro, fornecer uma análise semântica dos verbos ilocucionários ou de outros marcadores de força ilocucionária encontrados nas línguas naturais atuais. No sentido de que ela fornece uma análise

* N. T.: Em inglês: “Is it raining?”.

dos aspectos ilocucionários da significação da sentença, a lógica ilocucionária faz parte de uma teoria da significação⁵.

1.2 Uma lógica ilocucionária adequada é essencial para uma gramática universal adequada (no sentido da “gramática universal” de Montague)^{6*}

Como as forças ilocucionárias e as proposições são dois componentes das significações das sentenças elementares, a linguagem ideal de uma gramática universal deve conter constantes lógicas e operadores capazes de engendrar nomes para todas as forças ilocucionárias possíveis das enunciações. Qualquer sentença em qualquer língua natural deveria ser traduzível em sentenças da linguagem ideal da gramática universal, e essas sentenças deveriam refletir a potencialidade ilocucionária das sentenças da linguagem natural. Até o presente, a gramática universal tem se preocupado principalmente com proposições, mas ela também precisa incluir uma abordagem das forças ilocucionárias e, assim, ir além dos limites da lógica intensional como tradicionalmente concebida.

2. Atos ilocucionários e outros tipos de atos de discurso

Com o objetivo de preparar o caminho para uma formalização da teoria dos atos ilocucionários, precisamos, primeiro, esclarecer as relações entre um ato ilocucionário e certos tipos de atos de discurso, especificamente, atos de enunciação, atos proposicionais, atos de discurso indiretos, atos perlocucionários e conversações.

Assim como as sentenças utilizadas para realizar atos de discurso elementares têm a forma $f(p)$, onde f é o marcador de força ilocucionária e p expressa o conteúdo proposicional, podemos dizer que o próprio ato ilocucionário tem a forma lógica $F(P)$, onde o F maiúsculo representa a força ilocucionária, e P o conteúdo proposicional. A distinção entre força ilocucionária e conteúdo proposicional, como foi sugerida em nossas observações anteriores, é

⁵ Para uma discussão mais aprofundada, ver D. Vanderveken, “Pragmatique, sémantique et force illocutoire”, em *Philosophica*, v. 27, n. I, 1981.

⁶ Ver R. Montague, “Universal grammar”, em *Theoria*, v. 36, 1970.

* N.T.: No livro *Logic, Thought and Action*, (ed. D. Vanderveken), (Springer, 2005), esse texto constitui o capítulo 5, e nessa republicação os autores adicionaram a essa nota 6 o seguinte texto: “A semântica geral para a linguagem natural desenvolvida por D. Vanderveken em *Formal Semantics of Success and Satisfaction*, Volume 2 do livro *Meaning and Speech Acts* (Cambridge University Press, 1991), é uma generalização e extensão da Gramática de Montague. Sua linguagem objeto ideal tem um poder expressivo mais rico do que a de Montague. Ela pode expressar tanto forças ilocucionárias quanto proposições”.

motivada pelo fato de que suas condições de identidade são diferentes: o mesmo conteúdo proposicional pode ocorrer com diferentes forças ilocucionárias, e a mesma força pode ocorrer com diferentes conteúdos proposicionais. O caráter do ato ilocucionário inteiro é totalmente determinado pela natureza de sua força ilocucionária e de seu conteúdo proposicional. Essa distinção também motiva a introdução de outra noção de ato de discurso, a de ato proposicional. Na realização de um ato ilocucionário, o locutor realiza o ato subsidiário de expressão do conteúdo proposicional, que chamaremos *ato proposicional*. Um ato proposicional é uma abstração do ato ilocucionário total no sentido de que o locutor não pode simplesmente expressar uma proposição e não fazer nada além disso. A realização do ato proposicional sempre ocorre como parte da realização do ato ilocucionário total. Sintaticamente, esse fato é refletido nas línguas naturais pelo fato de que as cláusulas “que”, a forma característica de isolar o conteúdo proposicional, não podem ficar sós. Elas não fazem sentenças completas. Podemos dizer “Prometo que sairei da sala”, mas não podemos dizer simplesmente “Que sairei da sala”. Alguns, mas não muitos, tipos de forças ilocucionárias permitem um conteúdo que não consiste em uma proposição inteira, mas apenas em uma referência como na enunciação de “Viva o Raiders!”. Uma tal enunciação não tem a forma $F(P)$, mas sim $F(u)$, na qual u é alguma entidade do universo do discurso. E alguns permitem uma enunciação consistindo apenas de uma força ilocucionária e nenhum conteúdo proposicional, como em “Viva”, “Ai” e “Droga”. Essas enunciações simplesmente têm a forma F . Com esses poucos tipos de exceções, todos os atos ilocucionários têm um conteúdo proposicional e, conseqüentemente (com essas exceções), todas as realizações de atos ilocucionários são realizações de atos proposicionais.

Os atos ilocucionários são realizados pela enunciação de expressões e esse fato motiva a introdução de uma outra noção de ato de discurso, a de *ato de enunciação* (*utterance act*): um ato de enunciação consiste simplesmente na enunciação de uma expressão. Podemos realizar o mesmo ato ilocucionário na realização de dois atos de enunciação diferentes quando, por exemplo, dizemos “It is raining”*, em inglês ou “Il pleut”, em francês; ou até na mesma língua quando utilizamos sentenças sinônimas para realizar o mesmo ato ilocucionário, tal como em “John ama Mary” ou “Mary é amada por John”. Além disso, um ato de enunciação pode ser realizado sem realizar um ato ilocucionário, por exemplo, quando simplesmente murmuramos palavras sem dizer nada. E, finalmente, o mesmo tipo de ato de enunciação pode ocorrer na realização de diferentes atos ilocucionários. Exemplificando: se Bill diz “Estou com fome” e

* N.T.: Tanto o primeiro enunciado (em inglês) quanto o segundo (em francês) significam em português “Está chovendo”.

John diz “Estou com fome”, nas duas instâncias (*token*) de enunciação o mesmo tipo de ato de enunciação é realizado, porém dois atos ilocucionários diferentes são realizados, uma vez que a referência e, conseqüentemente, a proposição são diferentes nos dois casos.

Essa abordagem da forma geral do ato ilocucionário e da relação de sua realização com os atos proposicional e de enunciação pode ser resumida como segue. Na enunciação de uma sentença da forma $f(p)$, o locutor realiza um ato de enunciação. Se a enunciação é, de uma certa maneira, apropriada, ele terá expressado a proposição que P (cuja proposição é uma função da significação de p) e, assim, realizado um ato proposicional. Se certas condições adicionais são satisfeitas, ele terá expressado essa proposição com a força ilocucionária F (cuja força é uma função da significação de f) e terá, assim, expressado um ato ilocucionário da forma $F(P)$. Além disso, se as condições de sucesso desse ato são obtidas, ele terá, assim, realizado esse ato com sucesso.

Frequentemente, os locutores realizam um ato ilocucionário implicitamente ao realizar outro ato ilocucionário explicitamente. O ato realizado explicitamente é utilizado para realizar outro ato de discurso, e o locutor confia no conhecimento prévio do pano de fundo conversacional e nas capacidades mentais que ele compartilha com o interlocutor para atingir a compreensão. Assim, por exemplo, se alguém na rua lhe diz “Você sabe o caminho para o Hotel Palace?”, seria inapropriado, na maioria dos contextos, responder simplesmente “sim” ou “não”, pois o locutor está fazendo mais do que apenas *fazer uma pergunta* sobre o seu conhecimento: ele está *pedindo* que você lhe informe o caminho para o hotel. Similarmente, se um homem lhe diz “Senhor, você está pisando no meu pé”, as chances são de que ele está fazendo mais do que descrever sua localização: ele está lhe pedindo para sair de cima do seu pé. Nesses casos, dois atos de discurso estão envolvidos: o ato de discurso primário não literal (“Diga-me o caminho para o Hotel Palace!”, “Saia de cima do meu pé!”) é realizado indiretamente por meio da realização de um ato de discurso secundário literal (“Você conhece o caminho para o Hotel Palace?”; “Senhor, você está pisando no meu pé”). Tais atos implícitos são chamados *atos de discurso indiretos*⁷. O locutor pode expressar indiretamente uma força ilocucionária ou um conteúdo proposicional diferente do que é diretamente expresso; por conseguinte, em um ato de enunciação, ele pode realizar um ou mais atos ilocucionários não literais indiretos.

⁷ J. R. Searle, “Indirect speech acts”, em *Expression and Meaning*, p. 30-57; e H. P. Grice, “Logic and conversation”, em P. Cole e J. L. Morgan (eds.) *Syntax and semantics*, v. 3, *Speech Acts* (New York: Academic Press, 1975).

Como os atos de discurso indiretos são bastante difundidos na vida real, na vida real os atos ilocucionários raramente ocorrem sozinhos, mas como partes de conversações ou trechos maiores do discurso. Linguísticas tradicionais tendem a construir a competência linguística de um locutor como uma questão de sua capacidade para produzir e compreender sentenças, e a teoria dos atos de discurso tradicional tende a construir cada ato ilocucionário como uma unidade isolada. Entretanto, não teremos uma abordagem adequada da competência linguística ou dos atos de discurso até que possamos descrever a capacidade do locutor para produzir e compreender enunciações (isto é, para realizar e compreender atos ilocucionários) em *sequências ordenadas de atos de discurso* que constituem argumentos, discussões, compras e vendas, troca de cartas, contação de piadas etc. Por conveniência terminológica, chamaremos essas sequências ordenadas, simplesmente, *conversações*. A chave para compreender a estrutura das conversações é perceber que cada ato ilocucionário cria a possibilidade de um conjunto finito e geralmente bastante limitado de atos ilocucionários apropriados como réplicas. Às vezes, a réplica apropriada do ato ilocucionário é fortemente restringida pelo ato que a precede, como nas sequências de pergunta e resposta, e, às vezes, é mais aberta, como em conversações casuais que mudam de um tópico para outro. Mantém-se, porém, o princípio de que assim como um movimento em um jogo cria e restringe a gama de contramovimentos apropriados, cada ato ilocucionário em uma conversação cria e restringe a gama de respostas ilocucionárias apropriadas.

Quando um ato ilocucionário é realizado com sucesso e sem defeito, haverá sempre um efeito produzido no interlocutor, o efeito da compreensão da enunciação. Porém, além do efeito ilocucionário de compreensão, as enunciações normalmente produzem, e são frequentemente destinadas a produzir, outros efeitos sobre os sentimentos, as atitudes e o comportamento posterior dos interlocutores. Esses efeitos são chamados *efeitos perlocucionários*,⁸ e os atos de produzi-los são chamados *atos perlocucionários*. Por exemplo, ao fazer uma afirmação (ato ilocucionário), um locutor pode convencer ou persuadir (ato perlocucionário) sua audiência; ao fazer uma promessa (ato ilocucionário), ele pode tranquilizar ou criar expectativas (ato perlocucionário) em sua audiência. Os efeitos perlocucionários podem ser atingidos intencionalmente quando, por exemplo, alguém consegue levar um interlocutor a fazer algo pedindo-lhe para fazê-lo ou não intencionalmente quando alguém irrita ou exaspera sua audiência sem a intenção de fazê-lo.

⁸ Seguimos Austin, *How to Do Things with Words*.

Atos perlocucionários, diferentemente de atos ilocucionários, não são essencialmente linguísticos, pois é possível atingir efeitos perlocucionários sem realizar qualquer ato de discurso. Visto que os atos ilocucionários têm a ver com a compreensão, eles são convencionalizáveis. Em geral, é possível ter uma convenção linguística que determina que tal e tal enunciação conta como a realização de um ato ilocucionário. Porém, uma vez que os atos perlocucionários têm a ver com efeitos subsequentes, isso não é possível para eles. Não poderia haver qualquer convenção para o efeito de que tal e tal enunciação contasse como convencendo, persuadindo, irritando, exasperando ou divertindo você. E essa é a razão pela qual nenhum desses verbos perlocucionários tem um uso performativo. Não poderia ser, por exemplo, uma expressão performativa “Eu, pela presente, persuado-o”, pois não há como uma tal realização convencional possa garantir que você está persuadido; ao passo que há expressões performativas da forma “Eu, pela presente, afirmo” ou “Eu, pela presente, informo-lhe”, pois pode haver convenções onde elas contam como uma afirmação ou como informando a você. É essencial manter essa distinção clara no que segue, pois investigaremos atos de discursos próprios – isto é, atos ilocucionários. Os atos perlocucionários irão aparecer apenas incidentalmente em nossas discussões.

3. Os sete componentes de força ilocucionária

O estudo da lógica ilocucionária é, principalmente, o estudo das forças ilocucionárias das enunciações*. Conseqüentemente, precisamos analisar a noção de força ilocucionária em seus elementos constituintes. Na nossa análise, há setes componentes de força ilocucionária interrelacionados e nesta seção forneceremos uma explicação informal e uma definição desses sete componentes e dos modos nos quais eles estão interrelacionados. A formalização será apresentada nos capítulos subsequentes.

Uma maneira de compreender a noção de um ato ilocucionário é em termos da noção das condições de sua realização bem-sucedida e sem defeito. Os atos ilocucionários, como todos os atos humanos, podem ser bem-sucedidos ou fracassar. Um ato de excomunhão, por exemplo, pode ser bem-sucedido somente se o locutor tiver o poder institucional para excomungar alguém pela sua enunciação. Do contrário, será um fracasso completo. Assim como qualquer fala adequada sobre proposições envolve o par de conceitos verdade e falsidade, qualquer fala

* N. T.: Uma enunciação é uma ilocução realizada por um agente em um dado contexto.

adequada sobre atos de discurso (e de atos, em geral) envolve o par de conceitos sucesso e fracasso. E, mesmo quando eles são bem-sucedidos, os atos ilocucionários estão sujeitos a várias falhas e defeitos, tais como a insinceridade ou o fracasso das pressuposições. Temos, portanto, as três possibilidades seguintes: um ato de discurso pode ser fracassado; ele pode ser bem-sucedido, mas defeituoso, e ele pode ser bem-sucedido e sem defeito. Por exemplo, se um de nós agora tenta excomungar o outro dizendo “Eu, por meio desta, excomungo você”, o ato de discurso será totalmente fracassado. As várias condições necessárias para uma tal enunciação ser uma excomunhão bem-sucedida não são satisfeitas. No entanto, se um de nós agora faz uma afirmação para a qual se tem evidências ou garantias desesperadamente insuficientes, pode-se ter sucesso em fazer a afirmação, mas ela seria defeituosa por causa de sua falta de evidência. Nesse caso, o ato de discurso é bem-sucedido, porém defeituoso. A distinção de Austin entre os atos de discurso “feliz” e “infeliz” falha para distinguir os atos de discurso que são bem-sucedidos, mas defeituosos daqueles que são fracassados*; por essa razão não utilizamos sua terminologia, e sim a de *Speech Acts*⁹. No caso ideal, um ato de discurso é bem-sucedido e também sem defeito, e, para cada força ilocucionária, os componentes dessa força servem para determinar sob quais condições esse tipo de ato de discurso é *bem-sucedido* e *sem defeito*, pelo menos enquanto sua força ilocucionária é concernida. Nesta seção, iremos apresentar os sete componentes a fim de esclarecer como eles determinam as condições de realização bem-sucedida e sem defeito das ilocuições.

3.1 Objetivo ilocucionário

Cada tipo de ilocução tem um objetivo ou propósito que lhe é interno para ser* um ato desse tipo. O objetivo das afirmações e descrições é dizer às pessoas como as coisas são, o objetivo das promessas e dos votos é comprometer o locutor a fazer alguma coisa, o objetivo das ordens e comandos é tentar levar pessoas a fazerem coisas, e assim por diante. Cada um desses objetivos ou propósitos chamaremos o *objetivo ilocucionário* do ato correspondente. Ao dizer que o objetivo ilocucionário é interno ao tipo de ato ilocucionário, queremos simplesmente dizer que uma realização bem-sucedida de um ato desse tipo necessariamente atinge esse

* N. T.: Na lógica ilocucionária, o valor sucesso é atribuído quando o ato é realizado. Pode haver realização com defeito (quando o locutor é insincero ou quando as condições preparatórias não são obtidas: as pressuposições proposicionais falham, entre outras). A realização é ideal (sem nenhum defeito) quando todas as condições de sucesso são obtidas. Há fracasso quando não há realização do ato.

⁹ Searle, *Speech Acts*, 1969.

* N. T.: No que diz respeito à sua natureza própria ou essência.

propósito e o atinge em virtude de ser um ato desse tipo. Ele não poderia ser um ato bem-sucedido desse tipo se ele não atingisse esse propósito. Na vida real, uma pessoa pode ter diversos outros tipos de propósitos e objetivos. Por exemplo, ao fazer uma promessa, ela pode querer tranquilizar seu interlocutor, manter o curso da conversação ou tentar parecer ser inteligente, sendo que nada disso faz parte da essência de prometer. Porém, quando faz uma promessa, ela necessariamente se compromete a fazer alguma coisa. Outros objetivos dependem dela, nenhum deles é interno ao fato de que a enunciação é uma promessa; mas, se ela realiza com sucesso o ato de fazer uma promessa, então ela necessariamente se compromete a fazer alguma coisa, pois esse é o objetivo ilocucionário do ato ilocucionário de prometer.

Em geral, podemos dizer que o objetivo ilocucionário de um tipo de ato ilocucionário é esse propósito que lhe é essencial para ser um ato desse tipo. Isso tem a consequência de que, se o ato é bem-sucedido, o objetivo é atingido. Alguns objetivos ilocucionários característicos são os seguintes: o objetivo ilocucionário de uma promessa de fazer o ato *A* é comprometer o locutor a fazer *A*. O objetivo ilocucionário de uma desculpa por ter feito o ato *A* é expressar a tristeza ou o arrependimento do locutor por ter feito *A*. O objetivo ilocucionário de emitir uma declaração que *P* (por exemplo, uma declaração de guerra) é tornar atual o estado de coisas que *P* representa.

O objetivo ilocucionário é apenas um componente de força ilocucionária, mas ele é, de longe, o componente mais importante. Ele não ser o único componente é mostrado pelo fato de que forças ilocucionárias diferentes podem ter o mesmo objetivo ilocucionário, como nos pares asserção/testemunho, ordem/pedido e promessa/voto. Em cada par, ambas as forças ilocucionárias têm o mesmo objetivo, mas diferem em outros aspectos. Os outros elementos de força ilocucionária são especificações adicionais e modificações do objetivo ilocucionário ou são consequências do objetivo ilocucionário, mas o componente básico da força ilocucionária é o objetivo ilocucionário.

Na realização de um ato da forma $F(P)$, o objetivo ilocucionário é distinto do conteúdo proposicional, pois ele é atingido somente como parte de um ato de discurso total no qual o conteúdo proposicional é expresso com o objetivo ilocucionário. Diremos, portanto, que o *objetivo ilocucionário é atingido sobre o conteúdo proposicional*. Um locutor pode estar comprometido com um objetivo ilocucionário que ele não atinge explicitamente. Assim, por exemplo, se ele promete realizar, no futuro, um curso de ação, ele está comprometido com o objetivo ilocucionário da asserção de que realizará esse curso de ação, mesmo que não tenha explicitamente *afirmado* que o fará.

3.2 Grau de força do objetivo ilocucionário

Diferentes atos ilocucionários frequentemente atingem o mesmo objetivo ilocucionário com diferentes graus de força. Por exemplo, se eu *peço* a alguém para fazer alguma coisa, minha tentativa de levá-lo a fazê-la é menos forte do que se eu *insisto* em que ele a faça. Se eu *sugiro* que alguma coisa é o caso, o grau de força de minha representação de que isso é o caso é menor do que se eu *juro solenemente* que isso é o caso. Se eu *expresso arrependimento* por ter feito alguma coisa, minha enunciação tem um grau de força menor do que se eu *humildemente me desculpo* por tê-la feito. Para cada tipo de força ilocucionária *F*, cujo objetivo ilocucionário requer que ele seja atingido com um certo grau de força, chamaremos esse grau de força de *grau de força característico* do objetivo ilocucionário de *F*. Há diferentes fontes de diferentes graus de força. Por exemplo, implorar e ordenar são mais fortes do que pedir, porém a força mais forte de implorar deriva da intensidade do desejo expresso, enquanto a força mais forte de ordenar deriva do fato de que o locutor utiliza uma posição de poder ou autoridade que ele tem sobre o interlocutor.

3.3 Modo de atingir

Alguns, mas não todos, atos ilocucionários requerem um modo especial ou um conjunto especial de condições sob as quais seu objetivo ilocucionário deve ser atingido na realização do ato de discurso. Por exemplo, um locutor que emite um comando a partir de uma posição de autoridade faz mais do que alguém que faz um pedido. Ambas as enunciações têm o mesmo objetivo ilocucionário, mas o comando atinge esse objetivo ilocucionário ao invocar a posição de autoridade do locutor. Para que a enunciação seja um comando bem-sucedido, o locutor deve não só estar em uma posição de autoridade, mas também usar ou invocar sua autoridade ao emitir a enunciação. Analogamente, uma pessoa que faz uma afirmação na qualidade de testemunha em um processo na Corte não faz meramente uma afirmação, mas ela faz um *testemunho*; é sua posição como testemunha que faz sua enunciação contar como testemunho. Esses traços que distinguem, respectivamente, comandar e testemunhar de pedir e afirmar chamaremos *modos de atingir* de seus objetivos ilocucionários. Quando uma força ilocucionária *F* requer um modo especial de atingir de seu objetivo, chamaremos esse modo o *modo característico de atingir* o objetivo ilocucionário de *F*. Às vezes, o grau de força e o modo

de atingir são interdependentes. Por exemplo, o modo característico de atingir de um comando dar-lhe-á um maior grau característico de força do objetivo ilocucionário do que o de um pedido.

3.4 Condições sobre o conteúdo proposicional

Temos visto que a forma da maioria dos atos ilocucionários é $F(P)$. Em muitos casos, o tipo de força F irá impor certas condições ao que pode estar no conteúdo proposicional P . Por exemplo, se um locutor faz uma promessa, o conteúdo da promessa deve ser que o locutor realizará algum curso de ação futura. Não podemos prometer que outra pessoa fará alguma coisa (embora possamos prometer *tentar convencê-la* a fazer) e não podemos prometer ter feito alguma coisa no passado. Similarmente, se um locutor que se desculpa por alguma coisa, deve ser por alguma coisa que ele fez ou é, de outra forma, responsável. Um locutor não pode ser bem-sucedido ao desculpar-se pela lei do *modus ponens* ou pela órbita elíptica dos planetas, por exemplo. Tais condições sobre o conteúdo proposicional que são impostas pela força ilocucionária chamaremos *condições sobre o conteúdo proposicional*. Obviamente, essas condições têm consequências sintáticas: sentenças tais como “Eu ordeno-lhe ter comido feijão na semana passada” são linguisticamente estranhos.

3.5 Condições preparatórias

Para a maioria dos tipos de atos ilocucionários, o ato pode ser bem-sucedido e sem defeito somente se outras condições são obtidas. Por exemplo, uma promessa pode ser feita com sucesso e ter atingido seu objetivo ilocucionário, porém ainda assim ser defeituosa se a coisa que o locutor prometeu fazer não era do interesse do interlocutor e este não queria que ele a fizesse. Ao fazer uma promessa, o locutor pressupõe que ele pode realizar o ato prometido e que é do interesse do interlocutor que ele o faça. Similarmente, se um locutor se desculpa, ele pressupõe que a coisa pela qual ele pede desculpas é ruim ou repreensível. Tais condições que são necessárias para a realização bem-sucedida e sem defeito de um ato ilocucionário chamamos *condições preparatórias*. Na realização de um ato de discurso, o locutor *pressupõe* a satisfação de todas as condições preparatórias. Isso, no entanto, não implica que as condições preparatórias são estados psicológicos do locutor; elas são certos tipos de estados de coisas que devem ser obtidos para que esse ato seja bem-sucedido e sem defeito. Locutores e interlocutores

internalizam as regras que determinam as condições preparatórias, e, dessa forma, as regras são refletidas na psicologia dos locutores/interlocutores. Entretanto, os estados de coisas especificados pelas regras não precisam, eles mesmos, ser psicológicos.

As condições preparatórias determinam uma classe de pressuposições peculiares à força ilocucionária. Há, todavia, outra classe de pressuposições peculiares ao conteúdo proposicional. Para tomar alguns exemplos famosos, a asserção de que o rei da França é careca pressupõe que existe um rei da França, e a questão de saber se você parou de bater em sua esposa pressupõe que você tem uma esposa e que você tem batido nela. Independentemente de qual das várias abordagens filosóficas aceitamos sobre esses tipos de pressuposições, precisamos distingui-las daquelas que derivam das forças ilocucionárias. As mesmas pressuposições proposicionais podem ocorrer com diferentes forças ilocucionárias, como no caso de podermos perguntar se Jones parou de bater em sua esposa ou afirmar isso.

Como observamos antes, um ato de discurso pode ser realizado com sucesso, embora defeituoso quando certas condições preparatórias são insatisfeitas. Mesmo nesses casos, a pressuposição das condições preparatórias é interna à realização do ato ilocucionário, como é mostrado pelo fato de que é paradoxal realizar o ato e negar que uma das condições preparatórias é satisfeita. Não podemos, por exemplo, consistentemente fazer uma promessa enquanto negamos ser capazes de fazer o ato prometido.

Muitas condições preparatórias são determinadas pelo objetivo ilocucionário. Por exemplo, todos os atos cujo objetivo é levar o interlocutor a fazer alguma coisa – ordens, pedidos, comandos etc. – têm como uma condição preparatória que o interlocutor é capaz de realizar o ato diretivo. Contudo, algumas condições preparatórias são peculiares a certas forças ilocucionárias. Por exemplo, uma promessa difere de uma ameaça pelo fato de que o ato prometido deve ser em benefício do interlocutor. As condições preparatórias e o modo de atingir são conectados pelo fato de que, normalmente, certas condições preparatórias devem ser obtidas para que um ato ilocucionário possa ser realizado com seu modo de atingir característico. Por exemplo, um locutor deve satisfazer a condição preparatória de estar em uma posição de autoridade antes que ele possa emitir uma enunciação sem defeito com o modo de atingir de um comando.

3.6 Condições de sinceridade

Sempre que realizamos um ato ilocucionário com um conteúdo proposicional, expressamos um certo estado psicológico com esse mesmo conteúdo. Assim, quando fazemos uma afirmação, expressamos uma crença; quando fazemos uma promessa, expressamos uma intenção; quando emitimos um comando, expressamos um desejo ou uma vontade. O conteúdo proposicional do ato ilocucionário é, em geral, idêntico ao conteúdo proposicional do estado psicológico expresso.

É sempre possível expressar um estado psicológico que não temos, e é assim como sinceridade e insinceridade são distinguidas nos atos de discurso. Um ato de discurso insincero é aquele cujo locutor realiza um ato de discurso e assim exprime um estado psicológico, mesmo se ele não tem esse estado. Dessa forma, uma afirmação insincera (uma mentira) é aquela em que o locutor não acredita no que diz; uma desculpa insincera é aquela em que o locutor não tem a tristeza que ele exprime; uma promessa insincera é aquela em que o locutor não tem, de fato, a intenção de fazer as coisas que promete fazer. Um ato de discurso insincero é defeituoso, mas não necessariamente fracassado. Uma mentira, por exemplo, pode ser uma asserção bem-sucedida. No entanto, as realizações bem-sucedidas de atos ilocucionários envolvem necessariamente a expressão do estado psicológico especificado pelas condições de sinceridade desse tipo de ato.

O fato de que a expressão do estado psicológico é interna à realização da ilocução é mostrada pelo fato de que é paradoxal realizar uma ilocução e negar, simultaneamente, que temos o estado psicológico correspondente. Assim, não podemos dizer “Prometo vir, mas não tenho a intenção de vir”, “Ordeno-lhe sair, mas não quero que você saia”, “Peço desculpas, mas não sinto remorso” etc. E, incidentalmente, isso explica o paradoxo de Moore de que não podemos consistentemente dizer “Está chovendo, mas não acredito que está chovendo”, mesmo se a proposição que está chovendo é consistente com a proposição de que não acredito que está chovendo. A razão para isso é que, quando realizamos o ato de discurso, necessariamente expressamos a condição de sinceridade; portanto, unir a realização do ato de discurso com a negação da condição de sinceridade seria expressar e negar a presença de um mesmo estado psicológico.

Assim como a realização de uma ilocução pode comprometer o locutor com uma ilocução que ele não realizou, a expressão de um estado psicológico, na realização de uma ilocução, pode engajá-lo a ter um estado que ele não expressou. Por exemplo: um locutor que

expressa uma crença que *P* e uma crença que se *P* então *Q* está comprometido a ter a crença que *Q*. A expressão de um estado compromete o locutor a ter esse estado e podemos estar comprometidos a ter um estado sem, na realidade, tê-lo.

O verbo “expressar”, a propósito, é notoriamente ambíguo. Em um sentido, um locutor pode expressar proposições e, no outro, expressar seus sentimentos e atitudes, tais como medo, crença ou desejo. Nessa discussão, das condições de sinceridade dos atos de discurso, estamos utilizando o verbo nesse segundo sentido, que não deveria ser confundido com o primeiro. Ambos os sentidos de “expressar” são utilizados ao longo deste livro e acreditamos que os contextos deixarão claro qual sentido é pretendido, em cada caso.

3.7 Grau de força das condições de sinceridade

Assim como o mesmo objetivo ilocucionário pode ser atingido com diferentes graus de força, o mesmo estado psicológico pode ser expresso com diferentes graus de força. O locutor que faz um pedido expressa o desejo de que o interlocutor faça o ato pedido; mas, se ele *suplica*, *roga* ou *implora*, ele expressa um desejo mais forte do que se meramente pedisse. Frequentemente, mas não sempre, o grau de força das condições de sinceridade e o grau de força do objetivo ilocucionário variam diretamente, como nos exemplos acima. Porém, uma ordem, por exemplo, tem um grau de força maior de seu objetivo ilocucionário do que um pedido, mesmo se ela não precisa ter um grau de força maior de seu estado psicológico expresso. O grau de força maior do objetivo ilocucionário de ordenar deriva do modo de atingir. A pessoa que dá uma ordem deve invocar sua posição de poder ou de autoridade sobre o interlocutor ao emitir a ordem.

Nos casos em que a força ilocucionária requer que o estado psicológico seja expresso com um grau de força, chamaremos esse grau de força *o grau de força característico* da condição de sinceridade.

4. Definições de força ilocucionária e noções relacionadas¹⁰

4.1 Definição da noção de força ilocucionária

Nossa discussão, até agora, sobre os componentes de força ilocucionária nos permite definir a noção de força ilocucionária como segue: uma força ilocucionária é determinada unicamente quando seu objetivo ilocucionário, suas condições preparatórias, o modo de atingir de seu objetivo ilocucionário, o grau de força de seu objetivo ilocucionário, suas condições sobre o conteúdo proposicional, suas condições de sinceridade e o grau de força de suas condições de sinceridade são especificados. Assim, duas forças ilocucionárias F_1 e F_2 são idênticas quando elas são as mesmas com respeito a esses sete traços. Para ilustrar esses pontos, aqui estão alguns exemplos de forças ilocucionárias que diferem (pelo menos) em um aspecto da força ilocucionária de asserção. A força ilocucionária de testemunho de uma testemunha difere da de asserção pelo fato de que um locutor que faz um testemunho, age na sua posição como testemunha quando ele representa um estado de coisas como atual. (Esse é um modo especial de atingir que é específico ao testemunho). A força ilocucionária de uma conjectura difere da de asserção pelo fato de que o locutor que conjectura compromete-se com a verdade do conteúdo proposicional com um grau de força mais fraco do que o grau de compromisso com a verdade de uma asserção. A força ilocucionária de uma predição difere da de asserção por aquela ter uma condição especial sobre o conteúdo proposicional. O conteúdo proposicional de uma predição deve ser futuro com respeito ao tempo da enunciação. A força ilocucionária de lembrar (que P) difere da de asserção apenas por ter a condição preparatória adicional de que o interlocutor sabia em um determinado momento e deve ter esquecido a verdade do conteúdo proposicional. A força ilocucionária de reclamar difere da de asserção por ela ter a condição de sinceridade adicional de que o locutor está insatisfeito com o estado de coisas representado pelo conteúdo proposicional*.

¹⁰ Essas definições estão em D. Vanderveken, “Illocutionary logic and self-defeating speech acts”.

* N.T.: No livro *Logic, Thought and Action*, (Springer, 2005), o editor do livro (D. Vanderveken) adicionou aqui uma nota cujo conteúdo é o seguinte: “Searle e Vanderveken formularam, no capítulo 3 de *Foundations of Illocutionary Logic*, a seguinte definição recursiva do conjunto de todas as forças ilocucionárias possíveis baseados em suas análises da noção de força ilocucionária em componentes. Segundo eles, há cinco e somente cinco objetivos ilocucionários básicos: os objetivos ilocucionários assertivo, compromissivo, diretivo, declaratório e expressivo. Assim, há cinco e somente cinco forças ilocucionárias primitivas de enunciações na estrutura lógica da linguagem. Estas são as forças ilocucionárias mais simples possíveis com um dado objetivo ilocucionário: eles têm esse objetivo ilocucionário, nenhum modo especial de realização desse objetivo, graus de força neutros e somente o conteúdo proposicional, condições preparatórias e de sinceridade que são determinadas por seus objetivos. Todas as outras forças ilocucionárias são derivadas a partir dessas cinco forças ilocucionárias primitivas

4.2 Definição de uma realização bem-sucedida e sem defeito de um ato ilocucionário elementar

Se uma enunciação tem ou não uma certa força, é uma questão das intenções ilocucionárias do locutor; mas, se um ato ilocucionário com essa força é ou não realizado com sucesso e sem defeito, isso envolve muito mais do que apenas suas intenções: envolve um conjunto de outras condições que devem ser satisfeitas. Proeminentes, entre essas condições, estão aquelas que têm a ver com atingir o que Austin chamou de “apreensão ilocucionária” (“illocutionary uptake”)¹¹. As condições para compreender corretamente uma enunciação envolvem, normalmente, coisas tão diversas, tais como o interlocutor deve estar acordado*, deve compartilhar com o locutor uma linguagem comum, deve estar prestando atenção etc. Uma vez que essas condições para a compreensão são de pouco interesse teórico em uma teoria dos atos de discurso, assumiremos simplesmente, doravante, que elas são satisfeitas quando a enunciação é realizada e concentrar-nos-emos no locutor e em como sua enunciação satisfaz as outras condições de realização bem-sucedida e sem defeito. Os sete traços de força ilocucionária que especificamos reduzem-se a quatro tipos diferentes de condições necessárias e suficientes para a realização bem-sucedida e sem defeito de uma ilocução elementar. Assumindo que todas as condições necessárias e suficientes para a compreensão do interlocutor são satisfeitas quando a enunciação é feita, um ato ilocucionário da forma $F(P)$ é realizado com sucesso e sem defeito em um contexto de enunciação se e somente se:

- (1) o locutor é bem-sucedido, quando atinge, nesse contexto, o objetivo ilocucionário de F sobre a proposição P com o modo de atingir característico requerido e o grau de força do objetivo ilocucionário de F ;
- (2) o locutor expressa a proposição P , e essa proposição satisfaz as condições sobre o conteúdo proposicional impostas por F ;
- (3) as condições preparatórias da ilocução e as pressuposições proposicionais são obtidas no mundo da enunciação e o locutor pressupõe que elas são obtidas;
- (4) o locutor expressa e possui o estado psicológico determinado por F com o grau de força característico das condições de sinceridade de F .

por um número finito de aplicações de operações que consistem em adicionar novos componentes ou em aumentar ou diminuir os graus de força”.

¹¹ *How to Do Things with Words*.

* N. T.: No sentido de ele estar consciente.

Por exemplo, na realização de um ato de enunciação particular, um locutor é bem-sucedido ao emitir um comando sem defeito para o interlocutor, se e somente se:

(1) o objetivo de sua enunciação é tentar levar o interlocutor a fazer um ato *A* (objetivo ilocucionário). Essa tentativa é feita invocando sua posição de autoridade sobre o interlocutor (modo de atingir) e com um grau de força forte do objetivo ilocucionário (grau de força);

(2) o locutor expressa a proposição de que o interlocutor realizará um ato *A* futuro (condição sobre o conteúdo proposicional);

(3) o locutor pressupõe que ele está em uma posição de autoridade sobre o interlocutor no que concerne a *A* e que o interlocutor é capaz de fazer *A*. Além disso, pressupõe também todas as pressuposições proposicionais, se houver. E todas as suas pressuposições, ambas ilocucionárias e proposicionais, são de fato obtidas (condições preparatórias e pressuposições proposicionais);

(4) o locutor expressa e atualmente tem um desejo que o interlocutor faça *A* (condição de sinceridade) com um grau de força médio (grau de força).

Como observamos anteriormente, um ato de discurso pode ser *bem-sucedido*, embora *defeituoso*. Um locutor pode, na realidade, ser bem-sucedido ao fazer uma afirmação ou uma promessa, mesmo se tiver feito uma confusão disso de várias maneiras. Ele pode, por exemplo, não ter evidência suficiente para sua afirmação ou sua promessa pode ser insincera. Um ato de discurso ideal é aquele que é bem-sucedido e sem defeito. A realização sem defeito implica o sucesso, mas o inverso não ocorre. Na nossa ótica, há somente duas maneiras de um ato poder ser realizado com sucesso, embora ainda sendo defeituoso. Primeiro, algumas das condições preparatórias podem não ser obtidas e, ainda assim, o ato pode ser realizado. Essa possibilidade é mantida apenas para algumas, mas não todas as condições preparatórias. Segundo, as condições de sinceridade podem não ser obtidas, isto é, o ato pode ser realizado com sucesso mesmo se ele é insincero.

4.3 Definição de compromisso ilocucionário

A ideia por trás da noção de compromisso ilocucionário é simplesmente esta: às vezes, ao realizar um ato ilocucionário, um locutor pode estar comprometido com outra ilocução. Isso ocorre nos casos em que a realização de um ato por um locutor é, *ipso facto*, uma realização do outro e nos casos em que a realização de um ato não é uma realização do outro e não envolve o

locutor em um engajamento na sua realização explícita. Por exemplo, se um locutor emite uma ordem para um interlocutor fazer o ato A , ele está engajado em dar-lhe permissão para fazer A . Por quê? Porque quando ele emite a ordem, ele satisfaz certas condições sobre a emissão da permissão. Não há como ele poder, de forma consistente, emitir a ordem e negar a permissão. E o tipo de consistência envolvida não é a consistência dos conjuntos de condições de verdade das proposições, mas a consistência ilocucionária ou compatibilidade das condições de sucesso. Em muitos casos, os comprometimentos ilocucionários são trivialmente óbvios. Por exemplo, um relatório compromete o locutor com uma asserção, pois um relatório é apenas uma espécie de asserção, uma asserção sobre o passado ou o presente. Um relatório difere de uma asserção, em geral, apenas por ter uma condição sobre o conteúdo proposicional especial. Similarmente, um ato de discurso de lembrar a um interlocutor que P compromete o locutor com a asserção que P , pois lembrar que P é uma espécie de asserção que P feita com a condição preparatória de que o interlocutor sabia em algum momento e deve ter esquecido que P . Assim, lembrar difere de uma asserção apenas por ter uma condição preparatória adicional especial. Em tais casos, que chamaremos compromissos ilocucionários *fortes*, um ato ilocucionário $F_1(P)$ compromete o locutor com um ato ilocucionário $F_2(Q)$, pois não é possível realizar $F_1(P)$ em um contexto de enunciação sem também realizar $F_2(Q)$.

Mas também há casos, que chamaremos compromissos ilocucionários *fracos*, em que o locutor está comprometido com um ato ilocucionário $F(P)$ pela realização de certos atos ilocucionários $F_1(P_1), \dots, F_n(P_n)$, embora ele não realize $F(P)$ e não está comprometido com sua realização. Assim, um locutor pode estar comprometido com uma ilocução sem atingir explicitamente o objetivo ilocucionário dessa ilocução e, similarmente, ele pode estar comprometido com uma ilocução sem expressar explicitamente o conteúdo proposicional ou sem expressar o estado psicológico mencionado nas condições de sinceridade. Por exemplo, se ele afirma que todos os homens são mortais e que Sócrates é um homem, ele está comprometido com a asserção de que Sócrates é mortal, apesar de ele não ter, explicitamente, representado como atual o estado de coisas de que Sócrates é mortal, nem expressado a proposição representando esse estado de coisas, nem expressado uma crença na existência desse estado de coisas.

Como uma definição geral, podemos dizer que *um ato ilocucionário da forma $F_1(P_1)$ compromete o locutor com um ato ilocucionário $F_2(P_2)$, se e somente se, na realização bem-sucedida de $F_1(P_1)$:*

- (1) o locutor atinge (forte) ou está comprometido (fraco) com o objetivo ilocucionário de F_2 sobre P_2 com o modo de atingir requerido e o grau de força de F_2 ;
- (2) ele está comprometido com todas as condições preparatórias de $F_2(P_2)$ e com as pressuposições proposicionais;
- (3) ele se compromete a ter o estado psicológico especificado pelas condições de sinceridade de $F_2(P_2)$ com o grau de força requerido;
- (4) P_2 satisfaz o conteúdo proposicional de F_2 com respeito ao contexto de enunciação.

Ambos os compromissos ilocucionários forte e fraco satisfazem essa definição. Assim, por exemplo, um locutor que afirma que todos os homens são mortais e que Sócrates é mortal está comprometido com o objetivo ilocucionário da asserção de que Sócrates é mortal e, similarmente, comprometido a crer de que Sócrates é um homem. Um relatório compromete o locutor com uma asserção, pois um relatório é simplesmente uma asserção sobre o passado ou o presente. Dar um testemunho compromete o locutor com uma asserção, pois testificar é simplesmente afirmar na própria posição de uma testemunha. Uma reclamação sobre P compromete o locutor com uma asserção que P , pois reclamar que P é apenas afirmar que P , embora expressando insatisfação com o estado de coisas representado pelo conteúdo proposicional. Um locutor está comprometido com uma ilocução $F(P)$, em um contexto de enunciação, se e somente se ele realizar com sucesso, nesse contexto, um ato de discurso que o comprometa com $F(P)$. Assim, por exemplo, um locutor que testemunha, relata ou reclama que P com sucesso está comprometido com uma asserção que P .

4.4 Definição de uma realização literal

Um locutor realiza *literalmente* um ato ilocucionário $F(P)$ em um contexto de enunciação, quando ele realiza $F(P)$, nesse contexto, enunciando uma sentença que expressa literalmente essa força e conteúdo, nesse contexto. Assim, por exemplo, um locutor que pede a alguém para sair da sala proferindo, em um contexto apropriado, a sentença “Por favor, saia da sala” realiza um pedido literal. Muitos atos de discurso não são realizados literalmente, mas por meio de metáfora, ironia, dicas, insinuação etc. Duas classes de atos de discurso que não são expressos literalmente em uma enunciação nos interessam em especial. Na primeira classe, há os atos de discurso $F_1(P)$ realizados por meio da realização de um ato ilocucionário mais forte $F_2(Q)$. Em tais casos, as condições de sucesso de $F_1(P)$ são condições de sucesso de $F_2(Q)$ e

$F_2(Q)$ compromete fortemente o locutor com $F_1(P)$. Por exemplo, suplicar compromete o locutor a pedir. Na segunda classe, como observamos anteriormente, há os atos de discurso *indiretos* $F_1(P)$ feitos por meio da realização de outro ato ilocucionário $F_2(Q)$, com os quais o locutor não se compromete. Em tais casos, todas as condições de sucesso de $F_2(Q)$ são satisfeitas, mas o locutor expressa $F_2(Q)$ baseando-se nas características do contexto, assim como na compreensão das regras dos atos de discurso e dos princípios da conversação que capacitam o interlocutor a reconhecer a intenção de expressar $F_2(Q)$ na enunciação de uma sentença que literalmente expressa $F_1(P)$ ^{12*}.

4.5 Definições de compatibilidade ilocucionária

Tentativas para realizar vários atos ilocucionários, no mesmo contexto, podem fracassar por causa de vários tipos de inconsistência. Por exemplo, se um locutor tenta realizar um ato ilocucionário e sua denegação (se ele diz, por exemplo, “Por favor, saia da sala!” e “Eu não estou lhe pedindo para sair da sala”), seu ato de discurso fracassará por causa da inconsistência ilocucionária. A denegação de um ato ilocucionário é incompatível com esse ato, pois o objetivo de um ato de denegação ilocucionária da forma $\neg F(P)$ é tornar explícito que o locutor não realiza $F(P)$. Diremos que um conjunto de atos ilocucionários é *simultaneamente realizável* se e somente se é possível, para um locutor, realizar simultaneamente todos os atos ilocucionários desse conjunto no mesmo contexto de enunciação. Dois atos ilocucionários são *relativamente incompatíveis* se e somente se qualquer conjunto de atos ilocucionários que contém ambos não é simultaneamente realizável. Caso contrário, eles são relativamente compatíveis.

Dois contextos possíveis de enunciação são *relativamente compatíveis* quando a união de dois conjuntos de atos ilocucionários que neles são realizados é simultaneamente realizável, isto é, quando é possível realizar, simultaneamente, no contexto de uma enunciação, todos os atos ilocucionários que são realizados nos dois conjuntos. Se dois contextos de enunciação são relativamente compatíveis, nenhum ato ilocucionário realizado em um é incompatível com qualquer ato ilocucionário realizado no outro.

¹² Para uma discussão mais aprofundada, ver Searle, “Indirect speech acts”, e D. Vanderveken, “What is an illocutionary force?”, em M. Dascal (ed.), *Dialogue: An Interdisciplinary Study* (Amsterdam: Benjamins, no prelo).

* N. T.: Nessa nota 12, os autores sugerem a leitura de dois artigos que naquele momento estão no prelo. Eis a referência completa do livro mencionado na nota onde foi publicado apenas um dos artigos, o de D. Vanderveken: “What is an Illocutionary Force?” In: M. Dascal. (Org.). *Dialogue: An Interdisciplinary Study*. Amsterdam: John Benjamins, 1985, v. 1, p. 181-204.