

LA FUERZA ILOCUCIONARIA Y SU RELEVANCIA EN LA TRADUCCIÓN DEL INGLÉS AL ESPAÑOL

Mateo Martínez, José

Universidad de Alicante, Departamento de Filología Inglesa, Apdo. 99, E-03080 Alicante, Tfno.: (96) 5903439, Fax.: (96) 5903800, e-mail: jose.mateo@ua.es.

(Recibido Marzo 1996; aceptado Junio 1996)

BIBLID [1133-682X (1995-1996) 3-4; 77-88.]

Resumen

La traducción no es únicamente una cuestión de transferencia de datos lingüísticos y culturales de una lengua a otra. Existen otros aspectos, normalmente soslayados por el traductor, que determinan la fiabilidad del texto traducido y su fidelidad al original. Uno de estos aspectos, que presentamos en este artículo, es la *fuerza ilocucionaria*, concepto pragmático centrado en la escurridiza noción de la intencionalidad del emisor o escritor. Tras una introducción teórica de la cuestión, presentamos una serie de textos a los que aplicamos diferentes soluciones traductivas desde la perspectiva de la intención como eje de nuestro análisis.

Palabras clave: fuerza ilocucionaria, intención, comunicación, traducción

Abstract

Translation does not only mean transferring linguistic and cultural data from one language to another. There are other aspects, usually avoided by translators, which determine the translated text's reliability and faithfulness to the original. This article is devoted to one of these aspects, called *Ilocutionary Force* in Pragmatics, and is centred on the slippery question of analyzing the speaker's and writer's real communicative intentions. After a theoretical introduction, several texts are studied and solutions for translating them from an intentional perspective are offered.

Key words: illocutionary force, intention, communication, translation

Résumé

La traduction n'est pas uniquement une question de transfert de données linguistiques et culturelles d'une langue à une autre. Il existe d'autres aspects, en général éludés par le traducteur, qui déterminent la fiabilité du texte et sa fidélité à l'oeuvre originale. Un de ces aspects, que nous traitons dans cet article, est celui de la "force ilocutionaire", concept pragmatique centré sur la notion hasardeuse de l'intentionnalité de l'émetteur ou écrivain. Après une introduction théorique du problème, suit une série de textes auxquels nous appliquons différentes solutions de traduction basées sur cette intentionnalité, centre d'intérêt de notre analyse.

Mots clés: force ilocutionaire, intention, communication, traduction

Sumario

1. La fuerza ilocucionaria y la intención 1.1 El concepto de fuerza ilocucionaria en el acto de habla 1.2 La estructura de la fuerza ilocucionaria 1.3 La fuerza ilocucionaria en la interacción comunicativa 2 La traducción de la intención 2.1 Ajustes de la fuerza ilocucionaria en la traducción del inglés al español 2.2 La traducción de la fuerza ilocucionaria en la literatura: un ejemplo

1. La fuerza ilocucionaria y la intención

La traducción de una lengua a cualquier otra produce inevitables pérdidas de significado que, de manera sutil unas veces y notoria en otras, van alterando el resultado final. Es al comparar de forma paralela el texto original y el traducido cuando nos damos cuenta de que algo no encaja, de que no acabamos de estar satisfechos del todo. Las razones no parecen hallarse ni en el desconocimiento de la lengua origen ni en una mala selección léxica o gramatical. Sin embargo, no estamos satisfechos. Dentro de las posibles causas de esta situación vamos a dedicar las páginas siguientes a analizar una de ellas que nos parece fundamental y que, a menudo, no se le da la justa atención que demanda. Hablamos de esa capacidad comunicativa que en Pragmática se denomina *fuerza ilocucionaria*¹.

En la definición que Searle y Vanderveken (1985: 1) hacen del acto de habla, vemos que éste se compone básicamente de una *contenido proposicional (P)*, (palabras, sintagmas, oraciones, etc., emitidas según los presupuestos de verdad lógica) más una *fuerza ilocucionaria (F)*, (intención real del hablante que se expresa mediante la entonación, acentuación, tono, orden de las palabras, puntuación, selecciones léxicas, etc). Dado que la fuerza ilocucionaria parece ser el auténtico motor comunicativo del acto de habla, vamos a profundizar en su composición y estructura antes de analizar su incidencia en la traducción.

La fuerza ilocucionaria es patente en aquellos enunciados que contienen verbos "performativos" explícitos como prometer, negar, perdonar, etc., seguidos de una oración completiva. La fuerza ilocucionaria constituye, pues, una parte importante del significado (Searle y Vanderveken (1985: 7)). A menudo, sin embargo, la fuerza ilocucionaria de un acto de habla no puede reducirse a un solo verbo performativo, de igual manera que, estableciendo un nexo comparativo, no todas las atribuciones o calificaciones de personas, situaciones o cosas pueden expresarse mediante adjetivos.

1.2. La estructura de la fuerza ilocucionaria

La fuerza ilocucionaria es, normalmente, un proceso complejo que abarca, como escriben los mencionados Searle y Vanderveken (1985: 12-19), una serie de siete estadios que pasamos a resumir:

a) El *punto ilocucionario* o propósito del acto del habla; así al prometer, el hablante se compromete a hacer algo. Es el más importante.

¹ Los términos ingleses *locutive*, *ilocutive* y *perlocutive* han sido traducidos de diversas maneras al castellano tanto como *locutivo*, *ilocutivo* y *perlocutivo*, como *locucionario*, *ilocucionario* y *perlocucionario*. Nosotros, a partir del sustantivo genérico *locución* que según el diccionario de la R.A.E significa tanto modo de hablar como grupo de palabras que forman sentido o frase, hemos derivado los adjetivos correspondientes *locucionario*, *ilocucionario* y *perlocucionario*. Sin duda son neologismos o tecnicismos creados *ad hoc*, pero, quizás, reflejan mejor las reglas de formación de palabras por derivación del español.

b) El *grado de fuerza del punto ilocucionario*; por ejemplo, *insisto* es más fuerte que *solicito*. Suele referirse a las relaciones de poder y autoridad que se dan entre los interlocutores.

c) El *modo de consecución*, es decir, aquellas condiciones especiales que determinan su cumplimiento. En el caso de formular una orden, por citar un caso, ésta puede sustentarse en una posición de autoridad por parte del hablante, hecho que no ocurre si expresamos, por ejemplo, una petición.

d) Las *condiciones de contenido proposicional*; la fuerza ilocucionaria puede imponer ciertas restricciones al contenido proposicional, así, yo no puedo prometer que otro hará una acción.

e) Las *condiciones preparatorias*; son éstas presuposiciones que buscan el *feliz* cumplimiento del acto de habla, de esta manera, si el hablante promete hacer algo, presupone que puede cumplir lo prometido y que esto será en beneficio del oyente.

f) Las *condiciones de sinceridad*; un acto de habla siempre refleja una condición, aunque psicológicamente, el hablante no se la crea. Éste puede decir "lo prometo", aunque no piense cumplir dicha promesa; pero lo que no puede expresar es: "lo prometo pero no pienso cumplir mi promesa".

g) El *grado de fuerza de las condiciones de sinceridad*, de funcionamiento semejante al del punto (b).

Visto todo lo cual, los autores citados (op. cit.: 20) ofrecen una definición más amplia y precisa del concepto de fuerza ilocucionaria:

La fuerza ilocucionaria se determina una vez que se especifican su punto ilocucionario, sus condiciones preparatorias, el modo de consecución de su punto ilocucionario, el grado de fuerza de su punto ilocucionario, las condiciones de su contenido proposicional, sus condiciones de sinceridad, y el grado de fuerza de sus condiciones de sinceridad.

Como vemos estamos ante una cuestión ardua de abarcar en toda su complejidad y condiciones y en modo alguno sencilla. Para corroborar nuestras palabras, Coulthard (1977: 24) escribe que una de las diferencias más importantes entre los postulados de Austin y Searle radicaba, precisamente, en la interpretación de cómo se deriva la fuerza ilocucionaria del enunciado. Austin proclamaba que es la culminación afortunada de las intenciones del hablante; Searle, en cambio, que es el producto de la interpretación que el oyente hace del enunciado. Pero el tema dista de acabarse en este punto, ya que, una vez establecidas las premisas de funcionamiento de la fuerza ilocucionaria, podemos diseñar

maneras de mitigarla o potenciarla. Fraser ((1980: 342), citado por Holmes, J. (1984: 347)) describió el proceso que denominó *mitigación* como "una estrategia utilizada para suavizar o reducir la fuerza de un acto de habla cuyos efectos son molestos para el hablante". La *potenciación*, al hilo de la definición anterior, podríamos concretarla en "una estrategia dirigida a acentuar la fuerza de un acto de habla con el propósito de que el oyente perciba con mayor claridad las intenciones del hablante".

La lengua ofrece variados mecanismos para mitigar o potenciar la fuerza ilocucionaria de un acto de habla. Veamos los siguientes ejemplos al respecto:

Eres un tonto.

¡Dios, que tonto eres!

Potencia la F.I.

Eres un poco tonto, ¿sabes?

Mitiga la F.I.

La potenciación de la fuerza ilocucionaria se puede efectuar de muchas maneras que cubren todo el espectro lingüístico: prosódicamente, a través del tono y la entonación, sintácticamente, por medio de exclamaciones ("¡qué grande eres!") o interrogaciones ("¿a qué llega tarde?"), léxicamente ("créeme, fue aburrido. Mira que llegas tarde") y, discursivamente ("sólo te lo voy a decir una vez más, siéntate"). La atenuación de la fuerza ilocucionaria ofrece, de modo paralelo, las mismas posibilidades que la potenciación: entonación descendente/ascendente, elementos léxicos y discursivos "posiblemente, probablemente, a propósito, etc". También el contexto puede modificar la fuerza ilocucionaria del acto de habla de tal suerte que ciertos elementos atenuantes pueden convertirse en aumentadores si el contexto lo exige. Asimismo, influye el rango social del hablante o el asunto que se discute. Los factores que pueden llegar a modificar la fuerza ilocucionaria son, como vemos, múltiples y variados.

Como se puede desprender de lo visto hasta ahora estamos ante una cuestión que desborda lo lingüístico y realiza la importancia de la estructura cognitiva del lenguaje hasta el punto que para diversos autores², las áreas de estudio más relevantes de la pragmática no serían las puramente lingüísticas sino las de orden psicolingüístico. Según esta percepción analítica, el poder explicatorio de la pragmática debería basarse en los sistemas cognitivos centrales, en el poder psicológico implícito en la mayoría de los fenómenos pragmáticos como la fuerza ilocucionaria, las implicaturas, las presuposiciones, etc. Si bien estos procesos están sometidos a influencias externas, contextuales o sociales, dichas influencias son, en realidad, de naturaleza pasiva, y es virtud de la psique humana adaptarlas o modificarlas de acuerdo con complejos mecanismos cognitivos, la mayoría de ellos intuitivos, pero no empíricamente comprobados. El resultado final de la actuación de dichos mecanismos serían las locuciones y enunciados en los que interviene un claro y complicado juego psicológico entre los interlocutores mediante el intercambio de deseos, intenciones, etc.. Parece ser pues, que para explicar la fuerza ilocucionaria de los diversos actos de habla

² Sperber, Wilson, Kasher, etc. Ver bibliografía

sería fundamental llevar a cabo un análisis profundo del componente psicológico de la intencionalidad.

1.3. La fuerza ilocucionaria en la interacción comunicativa

No es éste, empero, el propósito del presente artículo, centrado en las repercusiones de dicho fenómeno pragmático en la traducción. Sin embargo, no debemos olvidar que suele existir entre los interlocutores una tendencia hacia la ambigüedad calculada, de desear no ser totalmente explícitos en sus aportaciones de información en multitud de contextos y situaciones comunicativas. Esta particularidad de la interrelación comunicativa de orden psicolingüístico la observamos cuando estudiamos, por ejemplo, los *actos de habla indirectos*. Como sabemos, éstos son más numerosos, en cualquier lengua, que los directos, pues un gran número de reglas y normas de la etiqueta social obligan en muchas circunstancias al circunloquio o a ocultar el significado literal de las palabras. Es preciso, pues, distinguir entre el contenido proposicional del enunciado y la fuerza ilocucionaria que éste contiene. Parece ser que el contenido proposicional se halla integrado en los diversos módulos lingüísticos de la mente, mientras que la interpretación de la fuerza ilocucionaria es tarea de los sistemas centrales mentales en los que el papel de los módulos lingüísticos no es determinante. (Kasher (1984))

Dejemos de lado las cuestiones relativas a la configuración mental del acto de habla y de la fuerza ilocucionaria y pasemos a considerar esta cuestión una vez que se plasma en el discurso. En él, la fuerza ilocucionaria vendría definida por el contexto textual que abarcaría tanto parámetros verbales como no verbales (sociales, raciales, de poder y estatus, etc.) (Sunderman (1981)). Este último factor es de gran relevancia en el proceso de comprensión y contextualización que realiza el oyente/lector, aunque, pensamos que también los factores raciales, sociales, de poder, etc., se suelen manifestar lingüísticamente por medio de registros y variaciones dialectales que, de acuerdo con Halliday (1978), tendrían la función básica de preservar, expresar o simbolizar el orden social, fuertemente jerarquizado. El dialecto estándar, por ejemplo, representaría la base de poder de la sociedad. Los restantes dialectos establecerían series de relaciones secundarias determinadas por la emotividad y la división social del trabajo, la riqueza o la cultura (Fairclough, 1988).

En la conversación normal, fuertemente dependiente del contexto, la fase locucionaria puede tener diversos grados de fuerza ilocucionaria y causar numerosos efectos perlocucionarios en razón de la flexibilidad o rigidez del marco contextual en el que tiene lugar. Incluso, factores aleatorios y extracontextuales (implicaturas conversacionales) pueden modificar la pretendida fuerza ilocucionaria, una vez emitido el enunciado, obteniéndose efectos perlocucionarios inéditos y hasta indeseados en un principio.

Imaginémonos, a modo de ilustración de nuestras palabras, una situación discursiva en la que un hablante emite un acto de habla, cuya locución es: "¡qué grande eres!" en un contexto en el que su interlocutor, extranjero y no muy alto, ha hecho una acción

sumamente beneficiosa para el hablante. El contexto 1 (la buena acción) motiva una fuerza ilocucionaria o intención halagadora potenciada que debería producir un efecto perlocucionario en el receptor de satisfacción y agradecimiento. Sin embargo, es posible que, debido al coloquialismo implícito en la proposición, el oyente, bajito y extranjero, no entienda su auténtico sentido ilocucionario y malinterprete la locución del emisor dándole un sentido, más literal, de burla hacia su persona (contexto 2) y produciendo un desagradable efecto perlocucionario de rechazo y animosidad.

En resumen, digamos que la fuerza ilocucionaria constituye, como venimos afirmando, el auténtico motor comunicativo del acto de habla ya que contiene las verdaderas intenciones del hablante y se manifiesta por medio de mecanismos de orden fonológico, suprasegmental o estilístico (entonación, énfasis), colocación de las palabras en el sintagma, signos diacríticos, etc. Es igualmente un concepto flexible y moldeable que puede reducirse a un simple verbo performativo, caso de los actos de habla directos simples, o ampliarse hasta constituir un complejo proceso psico-cognoscitivo. Las variables lingüísticas y contextuales que pueden modificar, aumentar o mitigar, la fuerza ilocucionaria son tan grandes que convierten este fenómeno comunicativo, insistimos en ello, en algo complicado, sumamente impredecible y, por tanto, casi imposible de sistematizar. La fuerza ilocucionaria incide y determina los efectos perlocucionarios producidos en el oyente. Éste, a menudo, debe desentenderse del significado literal de los enunciados que escucha y tratar de indagar y descubrir la verdadera carga intencional oculta tras las palabras. El ajustar correctamente la locución y su intención constituye la clave del éxito comunicativo que se completa con la obtención de los efectos perlocucionarios deseados.

2. La traducción de la intención

La traducción, tanto en su vertiente oral como escrita, debe dar cuenta de estos aspectos del significado real de los enunciados. En el caso de la traducción oral, la presencia del interlocutor facilita la tarea ya que siempre podemos preguntarle si es realmente eso lo que ha querido decir y actuar en consecuencia. En la traducción escrita, hemos de ser sumamente cuidadosos y buscar en el texto todas aquellas pautas deladoras de intencionalidad como el orden de las palabras en el sintagma, la presencia de determinados signos diacríticos, uso de fórmulas adverbiales o ciertas selecciones léxicas, que nos permitan vislumbrar el grado de fuerza ilocucionaria que el escritor desea transmitir en su texto. Una vez identificado éste, podremos abordar su traducción aplicando los mecanismos lingüísticos que estimemos adecuados a nuestro propósito de trasladar al lector español el mismo grado de *intensidad* comunicativa que albergaba el texto inglés. Veamos a continuación algunos ejemplos de nuestras palabras:

Supongamos la siguiente situación comunicativa en la que uno de los interlocutores desea ser amistoso con el otro que, sin embargo, mantiene un respetuoso distanciamiento:

- A: Have another sandwich
B: That's very kind of you, Mr Jones.
A: Oh come on! No mister, just call me Pete².

Una traducción fundamentalmente lingüística de este intercambio sería del siguiente modo:

- A: Tómate otro sandwich
B: Es usted muy amable, señor Jones.
A: Nada de señor, llámame Pete

Esta traducción conllevaría el efecto de lograr una cierta familiaridad entre los interlocutores aunque si siguiera la conversación es posible que en español se mantuviera el tratamiento de usted de B hacia A y el tuteo de A hacia B. Al no existir esa diferencia de trato en inglés, se presupone que la verdadera intención de A reside en lograr que, a partir de ese momento, B le hable con mayor confianza y familiaridad. Por consiguiente, la fuerza ilocucionaria tras la expresión "Oh come on! No mister, just call me Pete" nos llevaría a traducir el enunciado como: "¡Venga (déjate de formalismos)!, ¡tutéame!, ¡llámame Pete!" Realmente no hemos traducido las palabras sino la intención que se manifiesta con una fuerza ilocucionaria potenciada por los sintagmas ingleses "Oh come on!" y "No mister".

En muchas ocasiones es realmente la intención lo que cuenta a la hora de lograr una buena traducción. Así la configuración sintáctica en inglés del ejemplo siguiente, extraído del envoltorio de una crema para las manos, no favorece una fácil transferencia al español por lo que el traductor ha optado, de forma acertada a nuestro entender, por traducir la intención del texto original. Ha trasladado la fuerza ilocucionaria del inglés al español y dejado en un segundo plano la traducción exacta de la forma lingüística de la lengua origen con unos resultados que el lector debe juzgar:

Addresses the specific need of hands and nails to promote softer smoother texture.
Helps minimize visible signs of ageing.

Suaviza, hidrata. Contribuye a atenuar el envejecimiento aparente y a endurecer las uñas.

La fuerza ilocucionaria no solamente refleja, como hemos dicho, aspectos de la intención real del hablante al emitir sus enunciados sino también cuestiones relacionadas con la configuración social y cultural de la lengua origen que deben adaptarse a los modelos análogos de la lengua meta. Pongamos dos ejemplos, uno del inglés al español y el otro del español al inglés. Supongamos que debemos traducir el siguiente texto al español:

² Ejemplo adaptado al español de Hatim and Mason (1990: 28)

The two men had arrived at Heathrow, one from Alicante (a Spanish town) and the other from Aberdeen.

Nuestra traducción nos obligaría a corregir la información de carácter cultural y de conocimiento del mundo de nuestro lector español que conoce sin duda que Alicante es una ciudad española pero que quizás desconozca donde se hallan Heathrow y Aberdeen. La intención comunicativa del autor ha de ser modificada y adaptada. La traducción más acorde con esta idea sería:

Los dos hombres llegaron al *aeropuerto de Londres*, Heathrow, uno desde Alicante y el otro desde la *ciudad escocesa de* Aberdeen.

En el segundo ejemplo, el autor tiene la intención de transmitir al lector la idea de un buen trabajo literario al ponderar sus virtudes lingüísticas y semánticas. El lector español, familiarizado desde la escuela con el metalenguaje gramatical, no debe tener excesivas dificultades para, en primer lugar, entender el significado de las palabras técnicas del pasaje y, en segundo lugar, captar la fuerza ilocucionaria contenida en dicho texto y como consecuencia apreciar el valor estético de la novela. El lector inglés medio no ha tenido en su formación educativa ese conocimiento gramatical y por ello sería incapaz de valorar, a partir de una traducción literal del texto español, la fuerza ilocucionaria del autor y por tanto su verdadero valor apreciativo. La traducción debe atenuar la fuerza ilocucionaria del original hasta el nivel de comprensión del lector inglés. Veamos ambos textos:

La novela contenía una gran riqueza de léxico (epítetos, sonoros sufijos o ajustados sinónimos) y variedad de complicadas oraciones subordinadas, tanto adjetivas como adverbiales.

The novel contained an amazing and rich selection of vocabulary and an exuberant use of complex sentences.

Como podemos comprobar la traducción al inglés se ha basado, especialmente, en atenuar la fuerza ilocucionaria del texto español a los niveles de comprensión del lector inglés. Hemos presentado, aquí y en los ejemplos anteriores, una traducción pragmática que, sin olvidar el contenido proposicional de los enunciados y textos de la lengua origen, se ha centrado en tratar de trasladar la intención real del original y de modular la fuerza ilocucionaria del mismo.

2.1. Ajustes de la fuerza ilocucionaria en la traducción del inglés al español

En literatura, tanto o más que en el habla ordinaria, se emplea la relación biunívoca, fuerza ilocucionaria del autor-efectos perlocucionarios en el lector, con fines estéticos,

cómicos o dramáticos. Los equívocos y malentendidos que dan origen a situaciones conflictivas, trágicas o cómicas, suelen estar causados por una sintonía errónea entre ambos procesos, es decir, si el emisor no alcanza los efectos perlocucionarios deseados o si el receptor malinterpreta la intención. fuerza ilocucionaria, real del enunciado, tenemos entonces el problema.

Esta circunstancia tiene sus indudables efectos en la traducción. Al margen del desconocimiento que el traductor pueda tener de la lengua origen y que no es nuestro propósito ahora resaltar, en muchas ocasiones una traducción regular o mala se debe a no haber sabido captar la intención subyacente, la fuerza ilocucionaria de palabras y versos. Es, quizás, el lenguaje literario el más complicado de traducir por esa y otras razones de índole más formal (rimas, patrones rítmicos, juegos de palabras, etc.) y cultural (alusiones a cuestiones idiosincrásicas, históricas o sociales, etc., de la lengua origen). Sin embargo, la propia disposición de palabras y sintagmas, así como su selección en el texto puede ser un indicativo de su fuerza ilocucionaria como vamos a comprobar en el pasaje siguiente:

'But I thought....' she began.

'Well', he answered, **'I don't love her. I don't want to marry her- so I shall have done'**.

'But', exclaimed his mother, amazed, **'I thought lately you had made up your mind to have her, and so I said nothing'**.

'I had - I wanted to- but now I don't want. It's no good. I shall break off on Sunday. I ought, oughtn't I?'

'You know best. You know I said so long ago'

'I can't help that now. I shall break off on Sunday'

'Well', said his mother. **'I think it will be best. But lately I decided that you had made up your mind to have her so I said nothing and should have said nothing. But I said as I have always said, I don't think she is suited to you'**

'On Sunday I break off', he said smelling the pink. (D.H. Lawrence: *Sons and Lovers*).

En el fragmento que hemos seleccionado de la conocida novela de D.H. Lawrence, la fuerza ilocucionaria se ve textualmente reforzada por la destacada presencia del pronombre personal "I" que hemos resaltado en negrita y que se repite en veintidós ocasiones. La razón de esta obsesiva repetición obedece, a nuestro entender, a un deseo del autor de precisar al lector la condición psicológica de los dos personajes, condición que, pese a utilizar el mismo recurso formal, obedece a estados de ánimo dispares. Por un lado, la sensación de inseguridad del personaje masculino se muestra en un desesperado intento de fortalecer su carácter. Por otro, el uso insistente de "I" por parte del personaje femenino tiene como fin reafirmar ante sí y ante el otro personaje la justeza y lo acertado de sus acciones pasadas y presentes. En el plano interactivo, la sensación es que cada personaje se escucha a sí mismo y no hay una intención real de comunicar nada al otro.

La traducción de este procedimiento psico-pragmático no es fácil si, además, queremos preservar la fuerza ilocucionaria del texto que estamos comentando. Debemos utilizar varias estrategias alternativas a la simple traducción repetitiva del "yo". Ésta no sería conveniente porque, por un lado, no es usual traducir los pronombres personales en una lengua como el español que hace descansar el significado sobre la conjugación verbal hasta el punto de hacer innecesaria la mención explícita del pronombre. Por otro lado, al forzar el uso del "yo" se provocaría en el lector una sensación de hastío y disgusto por ese carácter innecesario que comentamos. Con este procedimiento no conseguiríamos trasladar la fuerza ilocucionaria del original. ¿Qué podemos hacer?

La solución se encuentra, como hemos apuntado arriba, en emplear diversos niveles de traducción que, de manera integrada, den una coherencia ilocucionaria al texto. Veamos la traducción y pasemos a comentar cómo hemos tratado de resolver el problema de la fuerza ilocucionaria del original:

"Pero **Yo** creía"... comenzó ella a decir.

"Bien", le interrumpió. "**Yo** no la quiero. No **me** quiero casar con ella, he de acabar con esto, sí, **yo**".

"Pero", exclamó su madre sorprendida, "últimamente **Yo** te creía convencido de que la querías y por eso **me** callé".

"**Yo**.. sí, **yo** sí la quería pero ya no. **No** **me** interesa"

"He de dejarla el domingo. Lo he de hacer ¿no?"

"Tú sabrás, **Yo** ya hace mucho que te lo dije, tú lo sabes".

"**Y** **yo** qué voy a hacer. He de dejarla el domingo".

"Está bien", dijo su madre. "Para **mí** es lo mejor aunque últimamente **yo** te creía convencido de que la querías y por eso **me** callé y **me** habría mantenido callada. Pero **yo** digo como siempre he dicho que no creo que te convenga".

"El domingo **yo** la dejaré", dijo mientras olía el clavel.

En nuestra traducción hemos ponderado las ocasiones en que se podía traducir "I" como "yo" sin caer en una repetición tediosa y poco natural en español pero manteniendo con su número la intensidad de la fuerza ilocucionaria del original. Así hemos convertido los veintidós "I" en once "yoes" en español, cifra que, pese a ser la mitad justa del inglés, estimamos alta dada la escasa frecuencia con la que los pronombres personales aparecen en los enunciados españoles. Hemos querido trasladar al español el carácter mentalmente reiterativo y obsesivo que muestran los personajes en inglés. Para ello, el continuo uso del **yo** nos ha obligado a ajustes sintagmáticos, oracionales y, en menor medida, semánticos como en los casos: "**Yo**.. sí, **yo** sí quería pero ya no", "**Y** **yo** qué voy a hacer" o "he de acabar con esto, sí, **yo**". Creemos que la reiteración controlada del **yo** ayuda a recrear en el lector esa intención pragmática o fuerza ilocucionaria del original. En especial si prueba a leer el texto meta en voz alta y con la entonación adecuada.

Esta sensación se consolida, a nuestro entender, con la introducción en seis ocasiones de otras formas pronominales de primera persona **mí**, **me** equivalentes al **I** en

inglés. El resultado final en español da una repetición léxica de formas pronominales de primera persona de diecisiete, bastante más aproximada a las veintidós del texto inglés. Además hemos introducido otros elementos de cohesión temática que por analogía fonológica (**ya**) con **yo**, además de trabazón sintáctica (**he**) o repetición léxica (**sí, no, te**) crean en español esa atmósfera de conflicto mental y anímico de los personajes que pretende el autor y trasladan al lector la sensación de inseguridad y desafío que les embarga.

Éste ha sido un ejemplo un tanto detallado de cómo abordar la cuestión de la fuerza ilocucionaria en la traducción del inglés al español. Es preciso que el traductor sea consciente de que modular un texto no consiste únicamente en realizar ajustes lingüísticos o estilísticos sino también pragmáticos de índole comunicativa. Entrever qué nos quiere comunicar el autor es una cuestión difícil, aunque, a menudo, como ocurre en el pasaje literario que hemos traducido, existen pistas lingüísticas que nos ponen en guardia de tal intención. En realidad, nada que no sea el propio texto nos puede hacer pensar en la intención oculta. Es el texto quien en última instancia habla y quien mediante los mecanismos comunicativos y lingüísticos que utiliza permite al traductor conocer la intención (nivel ilocucionario) y la intensidad (fuerza ilocucionaria) de esa intención.

Referencias

- BIRCH, D. and M. O'TOOLE (eds.) (1984), *Functions of Style*, London, Pinter Publishers.
- BLAKEMORE, D. (1987), *Understanding Utterances*, Oxford, Blackwell.
- BROWN, G. K. et al. (eds.) (1994), *Language and Understanding*, Oxford, Oxford University Press.
- COULTHARD, M. (1977), *An Introduction to Discourse Analysis*, London, Longman.
- FAIRCLOUGH, N. (1988), "Register, Power and Socio-Semantic Change", in Birch, D and M. O'Toole (eds.), 111-125.
- GRUNDY, P. (1995), *Doing Pragmatics*, London, E. Arnold.
- HALLIDAY, M.A.K. and R. FACETT (eds.) (1978), *New Developments in Systemic Linguistics*, London, Francis Pinter.
- HATIM, B and I, MASON (1990), *Discourse and the Translator*, Londres, Longman.
- HEWSON, L. and J. MARTIN (1991), *Redefining Translation*, London, Routledge.
- HOLMES, J. (1984), "Modifying Illocutionary Force", *Journal of Pragmatics* 8, 345-365.
- KASHER, A. (1984), "On the psychological reality of pragmatics", *Journal of Pragmatics* 8, 539-557.
- LAWRENCE, D. H. (1966), *Sons and Lovers*, London, Penguin.
- SEARLE, J. and D. VANDERVEKEN (1985), *Foundations of Illocutionary Logic*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SPERBER, D. and D. WILSON (1986), *Relevance: Communication and Cognition*, Oxford, Blackwell.
- SUNDERMAN, P. (1981), "Speech Act Theory and Faulkner's 'That Evening Sun'", *Language & Style* 14, 304-314.
- TOOLAN, M. (ed.) (1992), *Language, Text and Context Essays in Stylistics*, London, Routledge.