

**La cortesía verbal: Análisis pragmático lingüístico de las  
estrategias de interpelación en *Los ochenta son nuestros*, de Ana  
Diosdado**

Estudio presentado por:  
**Zeinab Mohamed El-Basiuny**

# Verbal Compliment: A Pragmatic Linguistic Analysis Of The Entreaty In "The Eighties are Ours" By Anna Diosdado

Zeinab Mohamed El-Basiuny

Department of Spanish Language, Higher Institute of Languages (Heliopolis),  
Cairo, Egypt.

Email: [zeinab.basiony@yahoo.com](mailto:zeinab.basiony@yahoo.com)

## Abstract:

Theatrical text is one of the most complex literary texts for the multiplicity of issues addressed and the views it explains. The aim of this research is to study the appeal form as one of the linguistic features used to attract the attention of the recipient in the theater dialogue. In this paper we presented the principles of deliberative dialogue of Grace and theories of linguistic courtesy, and then followed by a pragmatic linguistic analysis of the formula of the appeal and its impact on the recipient.

**Keywords:** Pragmatics- verbal - positive- courtesy- negative

## المجاملة اللفظية: تحليل براجماتي لغوى لصيغة المناشدة فى (الثمانينات لنا) للكاتبه أنا ديوسدادو

زينب محمد البسيونى

قسم اللغة الإسبانية، المعهد العالى للغات (مصر الجديدة)، القاهرة، مصر.

البريد الإلكتروني: [zeinab.basiony@yahoo.com](mailto:zeinab.basiony@yahoo.com)

الملخص:

يعتبر النص المسرحى من النصوص الأدبية المعقدة لتعدد قضاياها التى يعالجها ووجهات النظر التى يوضحها. ويهدف هذا البحث الى دراسة صيغة المناشدة كواحدة من السمات اللغوية المستخدمه لجذب انتباه المتلقى فى الحوار المسرحى. وفى هذا البحث عرضنا مبادئ التداولية للحوار لجريس ونظريات المجاملة اللغوية، ثم أتبعنا ذلك بتحليل براجماتي لغوى لصيغة المناشدة وتأثيرها على المتلقى.

الكلمات المفتاحية: البراغماتية- اللفظية- المجاملة- ايجابية- سلبية.

## 0. Introducción

El teatro, por ser un medio de amplia aceptación en la población, se ha convertido en un medio de comunicación muy importante en la actualidad. En ocasiones, de manera consciente o inconsciente, el lenguaje utilizado en las obras teatrales refleja los rasgos culturales e ideológicos de la sociedad.

A partir de la lectura de diversos autores sobre estrategias de la cortesía (Brown & Levinson, 1987; Haverkate, 1994; Hatim & Mason, 1997), surgió el interés de conocer las estrategias de cortesía y el efecto que producen en los procesos de interacción social.

Se pretende analizar qué tipo de estrategias conversacionales utilizadas por los autores, cuando llevan a cabo la emisión de un acto de habla teatral.

### 0.1 Hipótesis

Podemos decir que el presente estudio es un análisis pragmático-lingüístico de las estrategias de cortesía en los textos dramáticos, puesto que su principal función es apelativa o conativa. En estos términos, la utilidad de la identificación de cortesía incluye los siguientes aspectos:

1. La aplicación práctica de las teorías de la cortesía verbal se convierte en un instrumento de trabajo útil para el estudio de los intercambios comunicativos en este género específico.
2. Determinar el uso de los tipos de estrategias de interacción cortés en los textos teatrales.

### 0.2 Corpus

Hemos elegido algunos ejemplos de una obra literaria del teatro español contemporáneo que muestran la variedad lingüística, *Los ochenta son nuestros* (1988), de Ana Diosdado.

### 0.3 Método

La primera parte del estudio se centra en las teorías de la cortesía, caracterizada por ser uno de los enfoques que ofrece más amplias perspectivas al considerar el fenómeno de la comunicación en su conjunto, dentro del cual se integran todas las cuestiones relativas al autor, la obra teatral y el lector.

La segunda parte se ocupa de delimitar y caracterizar la dimensión pragmática del acto de habla teatral según la modalidad de estrategias de cortesía utilizada en el proceso de comunicación.

## 0.4 Objetivos

1. Determinar las estrategias de cortesía predominantes en los textos dramáticos.
2. Observar cómo afecta el contexto al uso pragmático y lingüístico de los actos de habla como estrategia de cortesía.
3. Explicar el valor pragmático del lenguaje utilizado a través de los recursos pragalingüísticos.

## 1. Teorías de la cortesía lingüística

### 1.1 El concepto de la cortesía

La cortesía verbal es la llave de la cooperación conversacional y relacional:

*La cortesía se puede definir como la adecuación social a un contexto determinado, sin ignorar que el contexto contempla las relaciones existentes entre los interlocutores. En este sentido, se puede hablar de la cortesía como un principio regulador de estas relaciones sociales negociables en un contexto determinado*<sup>1</sup>.

Entonces, la cortesía es un mecanismo regulador de los comportamientos de una sociedad para suavizar la interacción. Por lo tanto, cualquier mensaje debe, ante todo, adaptarse a la situación social, puesto que las reglas de cortesía no dependen solamente del código lingüístico sino también de las sociedades que las practican.

En las siguientes líneas se presentará los modelos teóricos cuya aportación para la teoría de la cortesía creemos que son de suma y vital importancia.

### 1.2 Robin Lakoff

En la obra de este autor se relaciona la existencia del principio de cortesía como un complemento del principio de cooperación de Grice.

Primero, el autor establece dos máximas que han de regir cualquier acto de comunicación: sea claro o sea cortés, en función del conocimiento del interlocutor, del momento del acto y de la sociedad en la que ambos se encuentran inmersos. Más tarde, él establece una serie de mecanismos que son los que en la práctica la actualizan; así, para este autor, ser cortés implica obedecer alguno de los siguientes principios en función del momento del acto de habla, de la cultura de los interactuantes y de la relación que exista entre ellos: no importune y no se imponga, ofrezca opciones y haga que el oyente se sienta bien, sea amable y refuerce los lazos de camaradería.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> M.M. Saz Rubio, "La cortesía lingüística en el discurso publicitario", en *Monographs* (vol.8), Universidad de Valencia, Valencia, 2002, p.23.

<sup>2</sup> Véase J.H.Cecilia, *Teorías de pragmática, de lingüística textual y de análisis del discurso*, Publicaciones de Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca, 1996, p.61.

Es digno mencionar que su aportación es el punto de partida sobre el cual se sustentan todos los modelos posteriores.

### 1.3 Brown y Levinson

Estos autores se basan en el concepto de que cualquier comunicación establece una interacción entre dos o más individuos, y si dicha interacción conlleva un acto contra la imagen, la amenaza que supone el mismo ha de ser mitigada mediante alguna estrategia de cortesía. Por eso, Brown y Levinson establecen una tipología de estrategias lingüísticas que, atendiendo de una parte a qué faceta de la imagen se ve amenazada (la positiva o la negativa), y de otra a qué actor de la comunicación es el que la ve amenazada (hablante u oyente), paliar los efectos nocivos de dichos actos contra la imagen<sup>3</sup>.

A partir de estas consideraciones, los actos potencialmente amenazadores de imagen (AAI) se pueden distribuir en cuatro tipos:

- Actos que amenazan la imagen positiva del enunciador:

aquellos que pueden ser autodegradantes: confesión, autocrítica, autoinsulto, etc.

- Actos que amenazan la imagen positiva del destinatario: insulto, burla, ironía, sarcasmo, reproche, refutación, etc.

- Actos que amenazan la imagen negativa del enunciador:

aquellos que son potencialmente abiertos a un fracaso o a un daño al exponer los bienes propios o autolimitar la libertad de acción: oferta, compromiso, promesa, etc.

- Actos que amenazan la imagen negativa del destinatario: actos directivos, impositivos o que invaden el territorio de otro: como la orden, el consejo, la recomendación, la prohibición o las preguntas indiscretas.<sup>4</sup>

En cuanto a la elección de la estrategia, los autores plantean tres factores:

- 1) La relación de poder entre interlocutores (p)- EJE VERTICAL,
- 2) la distancia social (D)- EJE HORIZONTAL,
- 3) la gravedad (G) del acto que atenta contra la imagen (AAI).

Y el hablante calcula el riesgo de un acto a partir de la suma de estos tres factores, que se puede representar con la siguiente fórmula:<sup>5</sup>

$$\text{Riesgo (AAI)} \times = (D + P + G) \times$$

<sup>3</sup> Véase H.C. Blancafort y A.T.Vallas, *Las cosas del decir*. Manual de análisis del discurso, Barcelona, Ariel, 1999, p.164.

<sup>4</sup> *Ibidem*.

<sup>5</sup> *Ibid*, p.166.

A partir de este punto, el hablante puede elegir la estrategia adecuada de acuerdo con todo lo expuesto anteriormente.

Cinco son las posibilidades estratégicas en función del resultado de esta ecuación. Cuanto más alto sea el grado de la amenaza, más elevado será el número de la estrategia que se habrá de usar:

1. La estrategia ideal es simplemente evitar cualquier acto amenazador. Cuando el coste del acto de habla es muy alto, la elección de no realizar del mismo, es decir, no llevarlo a cabo, es la estrategia de cortesía pertinente, pero que, al no producir ninguna manifestación textual no puede ser estudiada en el nivel del texto. En este sentido, simplemente constatar la existencia de esta estrategia que consiste en no-hecer o dejar de hacer (que es una forma de hacer por omisión) <sup>6</sup>.
2. Estrategias abiertas y directas. Se despliegan en determinadas ocasiones, por ejemplo cuando se quiere dañar, cuando se ejerce el mando, cuando se reclama algo con urgencia, cuando se está en confianza <sup>7</sup>.
3. Estrategias abiertas e indirectas (de cortesía positiva). Es la exposición del acto mitigando la amenaza que supone a través de estrategias tendentes a enfatizar la solidaridad, la camaradería, la pertenencia a un mismo grupo, la comprensión, la sensación de sentirse querido y admirado por el resto de la sociedad. En este aspecto, se presentan construcciones que expresan el estatus social compartido por hablante y oyente, la admiración que por el oyente siente el hablante, o el interés que el hablante tiene en beneficiar o trabajar junto al oyente para conseguir un bien común tal como expone Brown y Levinson en estos términos:

*La cortesía positiva es una compensación dirigida a la imagen positiva del destinatario, a su deseo perenne de que sus deseos (o las acciones / adquisiciones/valores que resultan de ellos) se perciban como algo deseable. La compensación consiste en satisfacer parcialmente ese deseo comunicado que los propios deseos (o algunos de ellos) son en cierto sentido similares a los del destinatario* <sup>8</sup>.

4. Estrategias abiertas e indirectas (de cortesía negativa). El acto de habla mitigado con estrategias de cortesía negativa consiste en llevar a cabo el acto minimizando el desprestigio para las imágenes de los interlocutores a través del respeto hacia la libertad del oyente. Para ello se utilizan procedimientos dulcificantes como las formulaciones de disculpas por el acto de imposición, se ofrecen opciones, se destaca al oyente como único,

<sup>6</sup> Citado en, H.C. Blancafort y A.T.Vallas, *op.cit*, 1999, p.166.

<sup>7</sup> *Ibidem*.

<sup>8</sup> *Ibidem*.

individual y autosuficiente y por ello merecedor de respeto. Son estrategias que atienden al concepto de independencia:

*La cortesía negativa es una acción compensatoria dirigida a la imagen negativa del destinatario: hacia su deseo de que no se dificulte su libertad de acción ni se estorbe su atención. Es la esencia del comportamiento respetuoso, del mismo modo que la cortesía positiva es la esencia del comportamiento 'familiar' y 'distendido'*<sup>9</sup>.

5. Cortesías encubiertas. Es la exposición del acto mitigándolo con estrategias de cortesía de estilo indirecto. Son las estrategias que encubren las verdaderas intenciones comunicativas del acto: "Se produce un acto comunicativo encubierto si se realiza de tal manera que no es posible atribuirle sólo una intención comunicativa clara " <sup>10</sup>.

En fin, señalamos que las propuestas de Brown y Levinson son importantes, puesto que añaden el concepto de imagen al concepto de cortesía estratégica propuesto por Lakoff. El modelo de estos autores constituye uno de los intentos mejor logrados y completos de análisis de la cortesía, especialmente en lo que se refiere al aspecto sociológico de los interactuantes.

#### 1.4. Leech

En 1983, en *Principles of Pragmatics*, Leech recoge y valora los aportes de sus predecesores pero considera que sus propuestas son insuficientes para dar cuenta de las dimensiones pragmáticas del lenguaje en uso. Para este autor, la producción e interpretación de la fuerza ilocutiva de los enunciados implica una tarea de resolución de problemas por parte de los participantes en la conversación, ya que la interpretación pragmática del oyente no siempre coincide con la fuerza ilocutiva del hablante. Así, la tarea del emisor es resolver el problema: "Dado que yo, al emitir mi expresión quiero producir un efecto determinado en mi oyente debo decidir sobre la mejor manera para lograr mi objetivo" <sup>11</sup>.

Pues, la tarea del hablante radica en elegir, de entre todas las posibilidades, la mejor manera para hacer coincidir la intención ilocutiva con el efecto perlocutivo. Y el oyente, por su parte, debe interpretar el enunciado, no sólo del contenido literal del mismo sino también de la intención del emisor a la hora de realizar el acto.

Además de esta concepción heurística de la comunicación lingüística, Leech establece una serie de premisas pragmáticas previas al desarrollo de su teoría

<sup>9</sup> Citado por, H.C. Blancafort y A.T.Vallas, *op.cit*, p.167.

<sup>10</sup> Brown, Penelope y Levinson, Stephen C., *Politeness. Some Universals of language use*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987, p.211.

<sup>11</sup> G.Leech, *Principles of Pragmatics*, Longman, Londres, 1983, p.4-5. ( traducción de Felipe Alcántara, Publicaciones de Universidad de la Rioja, Logroño, 1997).

de la cortesía. Su punto de partida es la oposición entre lo que es convencional con lo que es lenguaje en uso:

- La representación semántica de una oración es distinta de su interpretación pragmática.
- La semántica está gobernada por reglas; la pragmática está gobernada por principios.
- Las reglas gramaticales son, fundamentalmente, convencionales; los principios pragmáticos son, fundamentalmente, no convencionales, es decir, son motivados por objetivos conversacionales.
- La pragmática general relaciona el sentido o significado gramatical de un enunciado a su fuerza pragmática. Esta relación puede ser relativamente directa o indirecta.
- Las explicaciones gramaticales son esencialmente formales; las explicaciones pragmáticas son fundamentalmente, funcionales.
- La gramática es ideacional; la pragmática es interpersonal y textual.
- En general, la gramática es describible en términos de categorías discretas y determinadas; la pragmática es describible en términos de valores continuos e indeterminadas <sup>12</sup>.

Más tarde, Leech desarrolla un análisis del lenguaje en uso (habla) distinguiéndola de la lengua y propone dos tipos de significados, aquellos que corresponden al nivel semántico y los que se ubican dentro del pragmático. Además, desarrolla su modelo de principios de cortesía como complemento de los principios cooperativos de Grice, porque los principios de cooperación no son siempre suficientes en determinadas circunstancias. Y para ilustrar su propuesta, nos presenta el siguiente ejemplo:

A: *Vamos a echar de menos a Bill y Agatha, ¿verdad?*

B: *Bueno, todos echaremos de menos a Bill.*

Como se nota, B viola la máxima de cantidad al confirmar sólo parte de la aserción de A e ignorar el resto de ella. La tarea de A es interpretar y entender, por implicatura, que B echará de menos a Bill pero no a Agatha. Si B expresamente hubiera manifestado su opinión sobre Agatha, estaría siendo conciso, veraz, pertinente y claro, en desmedro de ser cortés. Sin embargo, ha preferido sacrificar la primera máxima de Grice en beneficio de una mayor cortesía (o, tal vez, de una menor descortesía). <sup>13</sup>

<sup>12</sup> Véase, *Ibíd*, p.5.

<sup>13</sup> Véase, *Ibíd*, pp.5-7.

Por ello, Leech crea un modelo retórico de pragmática en el que tiene en cuenta, de una parte los aspectos de la comunicación y de otra la conservación de las buenas relaciones entre el emisor y el receptor.

Así pues, el autor establece su modelo que incluye seis máximas para reflejar la conducta social de los usuarios de una lengua determinada y que hacen variar la fuerza pragmática del enunciado.

1. *Máxima de tacto* que opera en enunciados directivos y comisivos. Dice así:

a) minimice el costo de otros y b) maximice el beneficio de otros. Veamos como opera en el siguiente ejemplo:

*¿podrías cerrar la puerta, por favor?*

El hablante tiene conciencia que su deseo de ver realizada la acción de cerrar la puerta por parte del oyente depende de su voluntad y aceptación ya que implica un costo o un esfuerzo para él, por lo que, de acuerdo a las estrategias conversacionales que maneja (el hablante), producto de su competencia comunicativa, minimiza los efectos perlocucionarios de su petición dándole cierto grado de indireccionalidad a su enunciado a través de una estructura interrogativa a la que suma la expresión "por favor".

2. *Máxima de generosidad*. Al igual que la de tacto opera en enunciados directivos y comisivos. Normalmente se asocia a la anterior como el reverso de la misma moneda.

a) minimice el beneficio propio como hablante y b) maximice el coste para sí mismo. Por ejemplo:

*Sírvete otra galleta.*

Enunciado que aun cuando tenga la estructura de imperativo implica beneficio para el oyente y coste para sí mismo.

3. *Máxima de aprobación*, propia de enunciados expresivos y asertivos. Considera las siguientes submáximas:

a) Minimice el desprestigio de otros y b) maximice la alabanza de otros. La alabanza o desprestigio se refieren no sólo a las personas involucradas sino que también a sus pertenencias, ideas, amigos, etc.

*Esta tarta está exquisita. ¿La hiciste tú?*

El cumplido es una forma de maximizar la imagen del interlocutor. Una crítica atenuada a través de alguna estrategia es un modo de minimizar el desprestigio del otro.

4. *Máxima de modestia*. Es el sello de la anterior. También opera en los enunciados expresivos y asertivos. Opera así:

a) Minimice la alabanza propia y b) maximice la autocrítica negativa.

*!Qué torpe soy!*

Por el contrario, la expresión de enunciados autoaduladores son, normalmente, contrarias al principio de cortesía.

5. *Máxima de concordancia* (o acuerdo). Opera fundamentalmente con los enunciados asertivos:

a) Minimice el desacuerdo entre usted y otros y b) maximice el consenso entre usted y otros.

*Estoy completamente de acuerdo contigo*

6. *Máxima de consideración* (sympathy). Enunciados asertivos.

a) Minimice la falta de consideración por los demás y b) maximice la comprensión por los demás.

*Lamento mucho que estés delicado de salud*<sup>14</sup>.

Las máximas de tacto y generosidad se relacionan con la escala coste/beneficio que la realización del acto supone para el hablante y el oyente. Las máximas de aprobación y modestia obedecen a la evaluación que, tras la realización del acto, van a tener el hablante y el oyente por parte del resto de la sociedad. La de consideración resalta la comunión y busca la empatía entre los interlocutores.

Es cierto que Leech recoge favorablemente las aportaciones de Austin, Searle y Grice como punto de partida para elaborar o desarrollar sus propias propuestas.

Por otra parte, Leech utiliza tres escalas para determinar el grado de cortesía que conlleva cada acto de habla. La primera de ellas es la que tiene que ver con el beneficio, y un acto de habla será más cortés cuando la realización de lo propuesto en el enunciado proporcione mayor beneficio para el oyente.

La segunda de las escalas hace referencia a la formulación del acto de habla en sí: Al aumentar la indireccionalidad del discurso, se aumenta progresivamente el grado de cortesía que conlleva.

Por último, el aumento en el número de opciones o alternativas ofrecidas al receptor es directamente proporcional al incremento del nivel de cortesía<sup>15</sup>.

<sup>14</sup> *Ibíd*, p.119.

<sup>15</sup> *Ibíd*, p.107.

Además, Leech propone cuatro variedades de funciones ilocutivas de acuerdo al objetivo social de establecer y mantener buenas relaciones amistosas:

1. Función competitiva: el propósito ilocutivo compite con el propósito social, expresado en actos tales como "ordenar", "pedir", "exigir", "rogar", etc. Es decir, actos directivos.
2. Función convivial: el propósito elocucionario coincide con el propósito social: "ofrecer", "invitar", "saludar", "agradecer", "felicitar". Se da especialmente en actos comisivos y expresivos.
3. Función colaborativa: el propósito elocucionario es independiente del propósito social: "informar", "instruir", "anunciar". Propia de actos asertivos.
4. Función conflictiva: el propósito elocucionario está en pugna con el propósito social: "amenazar", "acusar", "maldecir", etc <sup>16</sup>.

Se desprende de esto, que las dos primeras funciones están directamente relacionadas con el concepto de cortesía. La del tipo "competitivo" es de carácter negativo, ya que implica coste para el oyente, es decir, es esencialmente "descortés". Por tanto, el hablante debe mitigar los efectos del acto de habla utilizando fórmulas adecuadas de cortesía determinadas por las escalas de indireccionalidad y opcionalidad como acabamos de exponer. Las funciones conviviales manifiestan cortesía positiva, porque implican beneficio para el oyente. Y en este caso, el hablante no necesita usar ninguna estrategia conversacional para hacer su acto cortés.

En cuanto a la función de tipo colaborativo, no se relaciona con la cortesía negativa ni positiva. La última función, por su naturaleza propia, hace referencia a una reacción negativa hacia el interlocutor según las palabras de Escandell Vidal: "Acciones dirigidas frontalmente contra el mantenimiento de la relación entre los interlocutores". Las "buenas relaciones" agregaríamos nosotros <sup>17</sup>.

Aunque Leech acoge favorablemente las aportaciones de Austin, Searle y Grice, pero cuestiona muchas de ellas como la categorización estricta de los actos de habla que establecen Austin y Searle con respecto al valor pragmático de los enunciados en el discurso y, al proponer un modelo retórico, los critica por sobresimplificar la descripción del lenguaje en uso cuando postulan que un enunciado es portador de un valor único: o información, o amenaza, o ruego, etc. e invalida cualquier interpretación en términos absolutos. Levinson, unos cuantos años antes, establece muy claramente que los enunciados realizativos son polivalentes. También, objeta que el principio de cooperación de Grice no siempre se cumple. De este modo, Leech argumenta que la contribución de Austin y Searle es la formulación de un nuevo tipo de significado en términos de fuerza ilocutiva.

---

<sup>16</sup> *Ibíd*, p.104.

<sup>17</sup> M<sup>a</sup> V.Escandell, *Introducción a la pragmática*, op.cit, 1996, p.145.

El aporte de Grice fue el de visualizar el significado en términos de la implicatura conversacional<sup>18</sup>.

En este aspecto, indicamos que su modelo es completo y sus máximas vienen a completar las pioneras investigaciones de Lakoff. Muchos de los conceptos de Leech son la base sobre la que sustentamos nuestra investigación a cerca de cómo se analiza el lenguaje en uso a través de mecanismos de cortesía utilizados en los textos dramáticos.

### 1.5. Fraser y Nolen

La cortesía entendida como un contrato conversacional es la innovadora propuesta de este autor. La definición que da Fraser de la cortesía es muy interesante. Para él, la cortesía verbal hace referencia a la existencia de un *contrato conversacional*, es decir, los derechos y obligaciones mutuas de las personas que traban una conversación:

*Dada la noción del contrato conversacional, podemos decir que una locución es cortés en el sentido de que el hablante, a juicio del oyente, no ha violado los derechos u obligaciones vigentes en ese momento en que la profiere*<sup>19</sup>.

En efecto, su definición de la cortesía es la adecuación y cumplimiento del contrato conversacional establecido y, en este sentido, integra dentro de la cortesía el principio de cooperación de Grice, ya que la cortesía afecta a la interacción verbal.

Según Fraser y Nolen, en el concepto del lenguaje, no existe una base concreta para medir la cortesía y la descortesía, es decir, no existe un enunciado inherentemente cortés y descortés, como en el caso de los colores, no se puede decir que si no es negro es blanco, porque entre negro y blanco existen otros colores como el gris. Este fenómeno también ocurre en el caso de una situación comunicativa, o más bien a la hora de interpretar cuáles serían los actos corteses y cuáles los descorteses. Para ellos, no existen actos de este tipo en abstracto, es el contexto el que los hace corteses o descorteses, dado que por su naturaleza propia ningún acto amenaza la imagen de los sujetos, y, en este sentido, otorgan capital importancia en la determinación de la cortesía /descortesía del acto, a la interpretación personal del oyente, que será el que a la postre decida si el acto proferido atenta o no contra su imagen<sup>20</sup>.

Principalmente, la teoría de la cortesía de estos autores consiste en que la fuerza de la cortesía no depende únicamente de los enunciados, sino también se

---

<sup>18</sup> G.Leech, *op.cit*, p.105- 125.

<sup>19</sup> B.Fraser y W.Nolen, "The asociación of deference with linguistic form", en *International Journal of Sociology of Language*, 27, p.1981, pp.93-109, citado por, H.Haverkate, *La cortesía verbal*, Gredos, Madrid, 1994, pp.15-16.

<sup>20</sup> Véase, *Ibíd.* pp.93-109.

basa en ciertas condiciones tales como los participantes que participan en una situación comunicativa, incluso el contexto donde los enunciados se producen.<sup>21</sup>

## 1.6. Haverkate

Haverkate hace una revisión de sus predecesores y cuestiona las aportaciones de las distintas perspectivas acerca de la cortesía. El autor indica que el incumplimiento de las máximas griceanas tiene como fin producir efectos de cortesía. Y también el incumplimiento de las máximas de Leech constituye un comportamiento descortés tal como se puede observar en el ejemplo de Agatha y Bill:

A. *Es la obra más maravillosa que he visto*

B. *Yo la encontré horrible*

Desde el punto de vista de las máximas de Leech, en esta situación la réplica de B es francamente descortés, aunque puede asegurarse que observa todos los principios de Grice, viola abiertamente la máxima de concordancia de Leech: "maximiza los acuerdos y minimiza los desacuerdos".<sup>22</sup>

Por esta razón, Haverkate desarrolla su modelo, tomando como marco de referencia las teorías de los actos de habla de Austin y Searle, las máximas conversacionales y de cortesía de Grice y Leech, la cortesía verbal de Brown y Levinson y la teoría de relevancia de Sperber y Wilson. Su centro de interés está en el análisis pragmático de las imágenes positiva y negativa, de la relación coste-beneficio de los enunciados y de las máximas conversacionales en el contexto de las propiedades formales de los actos corteses y no corteses siguiendo la taxonomía de los actos de habla de Searle. También, profundiza en la noción de actos de habla directos e indirectos, por un lado, y focalización y desfocalización referencial, por otro.

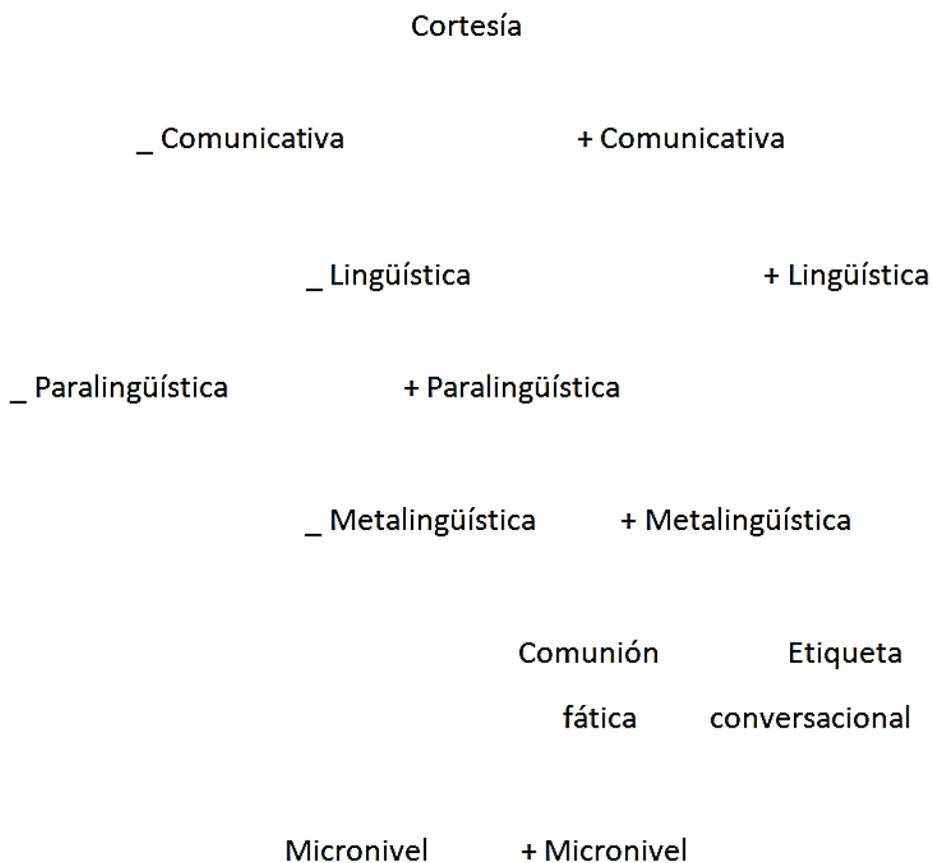
Así pues, construye un modelo en el que se tiene en cuenta el tipo de imagen que se ve amenazada (positiva o negativa), teniendo presente las estrategias propuestas por Lakoff. El autor considera las dos primeras reglas de Lakoff (no importune y ofrezca opciones) como muestras de cortesía negativa. La tercera regla (haga que el oyente se sienta bien) la asemeja a estrategias de cortesía de tipo positivo.

Y después de determinar la imagen que se ve dañada y el grado de dicha amenaza, se observa cuál es la máxima de cortesía utilizada para minimizar su efecto (siguiendo a Leech), y clasifica todo ello en función de la taxonomía de actos de habla propuesta por Searle. El autor plantea su análisis tipológico en el esquema siguiente:<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Fraser, B. y Nolen, W., "The asociación of deference with linguistic form", en *International Journal of Sociology of Language*, 27, 1981, pp.96.

<sup>22</sup> H.Haverkat, *La cortesía verbal*, Gredos, Madrid, 1994, p.48.

<sup>23</sup> Véase H.Haverkat, *op.cit.*, p.53.



Dentro de la cortesía comunicativa intencionada, se derivan la cortesía lingüística (producida por el aparato articulatorio) y la cortesía no lingüística (producida a través de imágenes o gestos).<sup>24</sup>

La cortesía no lingüística se subdivide a su vez en paralingüística y no paralingüística. La expresión de cortesía paralingüística está conformada por ciertos gestos que acompañan a determinados actos verbales como es el caso de un gesto de despedida con la verbalización de un "adiós" o el abrirle la puerta a alguien y decirle "adelante". La cortesía no paralingüística es la compuesta por todos aquellos gestos de cortesía realizados por el oyente de manera independiente a la emisión verbal (reverencias o saludos). Y su diferencia con la cortesía no comunicativa consiste en la intención de comunicación de cortesía por parte del emisor.<sup>25</sup>

Dentro de la cortesía comunicativa de tipo lingüístico nos encontramos con la metalingüística y no metalingüística. La metalingüística se actualiza a través de la comunión fática y de la etiqueta conversacional utilizada esencialmente para mantener las relaciones cordiales entre los usuarios y sostener una conversación agradable con

<sup>24</sup> Véase, *Ibíd*, p.54.

<sup>25</sup> Véase, *Ibíd*, pp.54-55.

actos tales como prestar atención, asentir, emitir expresiones con un alto grado de redundancia, guardar silencio, etc. Así, Haverkate dice que: "la comunión fática es incompatible con la interacción de personas que tienen sentimientos de mutua antipatía. La función de ella es crear una atmósfera grata y no la de transmitir información" <sup>26</sup>.

La segunda es la etiqueta conversacional que establece las normas que han de respetar los interlocutores para proferir los actos de habla (no interrumpir, realizar la función fática, no gritar...).

Dentro de la metalingüística, hay que establecer una diferencia entre la cortesía que se da en un nivel global (lo que Haverkate llama macronivel), es decir, atendiendo a los diferentes enunciados propuestos, y la que se da en el micronivel interno a dichos enunciados (uso de medios lingüísticos como el tiempo verbal, tratamientos de cortesía, uso del modo indirecto, recursos léxicos, etc).

Del mismo modo, Haverkate dedica parte de su obra al estudio de los actos de habla en relación con la cortesía verbal, desde una perspectiva pragmalingüística. Este autor explica detalladamente los actos de habla corteses y no corteses en dos capítulos separados en su libro "la cortesía verbal".

## - Actos de habla corteses

Los actos de habla son corteses porque son beneficiosos para el interlocutor como se puede encontrar en los actos expresivos y comisivos.

Primero, los actos expresivos constituyen, en general, manifestaciones prototípicas de una conducta cortés. Son portadores de un estado psicológico del hablante importante para el oyente o, simplemente, una reacción ante un estado de cosas en que el interlocutor desempeña un papel más o menos activo como afirma Haverkate: El objetivo ilocutivo de los actos de habla expresivos puede definirse como la expresión de un estado psicológico del hablante, causado por un cambio, que atañe al interlocutor o a él personalmente <sup>27</sup>.

Más tarde, este autor cita los ejemplos propuestos por Searle:

*En la definición original de Searle el contenido proposicional del acto expresivo describe una propiedad atribuida sea al hablante, sea al oyente. No obstante, entre los ejemplos dados por Searle – agradecer, felicitar, pedir perdón, dar el pésame, lamentar, dar la bienvenida – no figura ningún acto que denote una propiedad atribuible solamente al hablante; todos especifican una reacción del hablante ante una situación en la que el oyente toma una parte activa o positiva.* <sup>28</sup>

Es evidente que, muchos actos expresivos que aparecen en la comunicación cotidiana apoyan la imagen positiva del interlocutor y se caracterizan por la escasa

<sup>26</sup> Véase, *Ibíd*, p.58.

<sup>27</sup> Véase, *Ibíd*, p.80.

<sup>28</sup> J.Searle, *op.cit*, pp.12-13.

variación formal y tienden a realizarse a través de expresiones lexicalizadas: los saludos a través de formas como 'hola', 'buenas días'; las felicitaciones a través de 'te felicito por..'; las disculpas como 'lo siento' ; los agradecimientos como 'gracias', etc.

En segundo lugar, Haverkate asegura que los actos comisivos también son portadores de cortesía positiva. El hablante, a través del objeto ilocutivo de estos actos, se compromete a realizar la acción futura descrita en el contenido proposicional del enunciado en beneficio del interlocutor.<sup>29</sup>

Se distingue estos actos de habla de los primeros a través de sus componentes prototípicos. Dichos actos se realizan mediante "la promesa" y "la invitación".

Además, el autor nos añade que existen tres condiciones previas para realizar los actos de habla comisivos: la habilidad, la aceptabilidad y la razonabilidad. Y estas condiciones tienen que cumplirse para realizar los actos comisivos. La habilidad hace referencia al hablante que tiene cierta capacidad para efectuar el acto prometido. La aceptabilidad da el beneficio para el oyente como se dice en lo siguiente: "Aceptabilidad está relacionada con el criterio del beneficio para el oyente, que se especifica como sigue: el oyente debe preferir que el hablante efectúe el acto prometido a que no lo efectúe"<sup>30</sup>.

A continuación, Haverkate describió la de razonabilidad como: "La condición previa de razonabilidad concierne a los motivos que tiene el hablante para efectuar el acto comisivo"<sup>31</sup>.

## **- Actos de habla no corteses**

Los actos de habla no corteses se entienden como actos que no benefician necesariamente el interlocutor. Haverkate distingue en dichos actos dos tipos diferentes, que son: actos descorteses y actos no descorteses.

Los actos descorteses hacen referencia a una reacción negativa hacia el interlocutor, como por ejemplo, "insultar", "amenazar" y "agraviar".

Por otro lado, existen actos no descorteses que se ven como neutros, como los actos asertivos y exhortativos que no expresan cortesía intrínseca. Son neutros con respecto a ella.

La aserción se refiere a la intención por parte del emisor de convencer a su interlocutor sobre algunos hechos determinados. Por el mismo motivo, el hablante suele utilizar la mitigación y no imponer su opinión sobre el oyente. Según Haverkate, la cortesía asertiva se define como:

*El objetivo ilocutivo del acto de habla asertivo debe definirse por la intención del hablante de convencer al oyente de que él, es decir, cree sinceramente que*

<sup>29</sup> H.Haverkat, *op.cit*, p.82.

<sup>30</sup> Véase, *Ibíd*, p.107.

<sup>31</sup> Véase, *Ibíd*, p.108.

*la proposición expresada corresponde a un estado de cosas real. No hace falta, como se supone a menudo, que el hablante intente convencer al oyente de la verdad de la proposición. Si es eso lo que procura lograr, realiza una determinada clase de acto asertivo, o sea, un acto argumentativo* <sup>32</sup>.

En cuanto a los actos exhortativos, se caracterizan por la intención del hablante a través de un acto de habla y incluyen las invitaciones, sugerencias, órdenes, peticiones, mandatos y consejos, entre otros.

La exhortación refleja como el emisor intenta influir en los destinatarios. Resulta importante mencionar que existen dos tipos dentro de los actos exhortativos, que son: impositivos y no impositivos.

En los primeros, el beneficio es para el hablante como es el caso del ruego, súplica y mandato. En los segundos, el beneficio es para el oyente y se representan por medio de actos como el consejo, la sugerencia, la instrucción y la invitación <sup>33</sup>.

A lo largo de estas líneas referidas a la cortesía verbal, observamos que no existe una única definición de cortesía. A través de este recorrido histórico hemos observado cómo de una concepción puramente normativa se ha pasado a otra de carácter más heterogéneo.

A partir de todo lo expuesto, opinamos que el estudio de la cortesía como estrategia de mantenimiento de las relaciones sociales debe basarse en el análisis de los factores que rigen las interacciones sociales, porque el conocimiento interno adquirido por los interlocutores en cualquier tipo de comunicación es lo que determina la aplicación de las distintas estrategias.

## **Aspectos pragmalingüísticos de las estrategias de interpelación en el diálogo teatral**

### **1. Interpelación directa**

#### **1.1. Pronombres personales**

Predomina el uso del pronombre personal tónico "tú" en una comunicación expresiva:

JUAN. Muy bien, ahora ya sé lo que dice él. Y ¿tú? ¿Qué dices tú? (p.57).

CRIS. ¿Yo?

JOSÉ. Tú. Entraste llamándole Juan (p.16)\*.

En el siguiente ejemplo, la cortesía verbal destaca por la influencia del uso de la forma de tratamiento respetuoso "usted" en actos expresivos que reflejan un lenguaje atildado y apoyan la imagen positiva del interlocutor:

<sup>32</sup> Véase, *Ibíd*, p.47.

<sup>33</sup> Véase, *Ibíd*, pp. 114-115.

JUAN. Perdón, señora, perdón. Yo pienso lo mismo que usted, no me avasalle... (p.68).

## 1.2. Interrogación directa

En estos enunciados, el uso de los pronombres o adverbios interrogativos como marcadores de la cortesía negativa incitan al interlocutor para que proporcione respuesta. Y en estos casos el rasgo básico de las estrategias a las que recurren los interlocutores es el agravio de la imagen del oyente:

RAFA. ¿Qué es eso que ha dicho de si era por lo de la enana o por lo otro? ¿Qué es lo otro?

LAURA. Uno de esos tíos que brearon el otro día anda por el pueblo. (pp.25-26).

CRIS. ¿Y para qué coño son, a ver?

RAFA. ¡Cinco duros! (p.24).

JOSÉ. ¿"Chorrada" paga doble?

RAFA. No. Es que debe los cinco duros de antes... (p.25).

---

\* Ana Diosdado, *Los ochenta son nuestros*, Ediciones de Antonio Machado, Madrid, 1990. De ahora en adelante, citaremos de esta misma edición.

En los siguientes ejemplos, se nota la fluidez de la comunicación por medio de mecanismos de facilitación de la comunicación conversacional para que sea más rápida, como las respuestas puntuales que sirven de confirmación o negación, preguntas que son un signo de sorpresa o una manifestación de un lenguaje espontáneo:

JOSÉ. No seas coñazo, ¿quieres? Tú a lo tuyo. Por cierto ¿no estaré estorbando?

CRIS. ¿A quién?

JOSÉ. A lo mejor has quedado aquí con alguien y yo estoy de más (p. 11).

RAFA. Cinco duros

JOSÉ. ¿Qué?

RAFA. Que me des cinco duros (p.24).

RAFA. ¿Te has ido a casa por un casual?

JOSÉ. Sí, culto, sí (p.21).

RAFA. ¿Tú tomarías el champán en un botijo?

LAURA. No me gusta el champán

RAFA. Lo desagradable del diálogo con este tipo de gente es que de pronto te hacen un quiebro idiota y te dejan sin contestación (p.34).

MARI ÁNGELES. ¿Quieres hacer el amor conmigo?

JOSÉ. No te doy dos bofetadas por lo que ha pasado hoy, que si no... (p.43).

### 1.3. Sustantivos con función apelativa

En lugar del pronombre personal, el emisor usa un sustantivo para interpelar a su interlocutor y atraer su intención:

RAFA. Tranquilo, Juan, tranquilo... Está con la copa... Ni caso ¿Te vas a tomar en serio a éste a estas alturas? Tranquilo (p.79).

JUAN. Cris ... por favor

CRIS. ¿No volveremos a vernos?

JUAN. ¿Por qué eres tan dramática? Claro que nos veremos. Nos hemos estado viendo desde que éramos niños ¿no?

CRIS. ... Ya

JUAN. Cris escucha... (p.54).

CRIS. Venga, Laura, busca cualquier cosa que se pueda calentar. Esa jarra segoviana puede servir... Laura ¿me estás oyendo? Ayúdame. Vete calentando el infernillo.

MIGUEL. Velasco... ¿tú también crees que me debo quedar? (p.89)

JUAN. Antes que Dios fuera Dios y los peñascos peñascos, los Quirós eran Quirós y los Velascos Velascos (p.84)

MARI ÁNGELES. ¿Quién eres?

JUAN. San Gabriel el Anunciador (p.65).

JOSÉ. Sí, hombre, viene solo y en plan chulo ¿no? Con el brazo roto, solo, y en plan chulo. Es Superman (p.26).

JOSÉ. ¡Hombre...!

CRIS. Ni hombre ni nada. Cinco duros (p.25).

JUAN. Podéis alzaros, buena mujer.

LAURA. No, no puedo. Me he perturbado la rodilla (p.29).

CHUS. Pobre tío

JOSÉ. ¿Pobre tío? La mayoría de esos "pobres tíos" roban y matan por conseguir la droga... (p.81).

JUAN. Peor. Lo que has dicho es peor. "Vale tío". "No te enrolles, tronco". "Eso no mola, cuerpo". "¿tienes tate, colega?". "Sí, titi, no me comas el coco"... Espantoso, absolutamente espantoso (p.32).

## 2. Interpelación indirecta

### 2.1. Interrogación indirecta

En los ejemplos expuestos a continuación el hablante recurre a estrategias indirectas, que actúan como velo de la claridad del mensaje, para dejar opciones al oyente responder o no.

Además, el uso de estas estructuras lingüísticas minimiza la naturaleza de los actos amenazadores:

JOSÉ. ¿Yo? Lo que tú me cuentas. Fue el día que nos vinimos de la sierra, ¿te acuerdas? No había Dios que pusiese la calefacción y tu madre te hizo un ponche caliente... (p.11).

CRIS. ¡por favor, no! ¡Por mí, no! ¡Venganzas por mí, no!... Y además, ¿contra quién? ¿contra todo el que lleve pendientes, o pelos largos o qué? ¿O qué, me quieres explicar? (p.15).

CRIS. ¿No piensas votar? Y yo que estoy deseando tener la edad (p.59).

CHUS. ¿Por qué? ¿No te gusto? ¿Ni siquiera un poco?

LAURA. ¿De veras supones que celebro la llegada del nuevo año pasando un frío insólito y a todas luces innecesario porque me resultas desagradable? (p.64).

JOSÉ. En pleno mono ¿eh?

MIGUEL. Sí, porque a un imbécil se le había metido en la cabeza rehabilitarle (p.83)

CRIS. (...) Te vas a marchar de todas formas ¿no?

JUAN. En realidad deberíamos habernos marchado ya (p.53).

### 2.1. Las exhortaciones impositivas, ej:

Rafa. ¿Lo ves? Es cuestión de dar con el punto débil. Todo el mundo es violento en el fondo... No te enfades conmigo. ¡Si es que no se hablar de otra manera! (p.40).

Juan. ¿Ves? Acabas de emplear la palabra clave, participar. Yo, en cambio, no quiero participar. Es nada (p.57).

LAURA. Oye, pues jugamos todos o rompemos la baraja.

RAFA. Aunque juegue. Éste no ha dicho un taco en su vida (p.31).

JOSÉ. Oye, déjate de rollos, ¿qué nos importa? (p.78).

JOSÉ. Di que no lo sabías, anda (p.10).

MARI ÁNGELES. Di que no, pero no te rías de mí por lo menos (p.68).

Así, el uso de las oraciones exhortativas en los mensajes anteriores resulta más efectivo, dependiendo de la familiaridad y el contexto.

## 2.2. Juegos lingüísticos, ej:

CRIS. ¿Y por qué?

RAFA. ¿Por qué, que? (p.44).

CRIS. ¿Es una broma?

JUAN. ¿Una broma por qué? (p.53).

LAURA. Tiene amigos aquí

RAFA. ¿Amigos? ¿Qué clase de amigos? (p.26).

CRIS. ... No te ha sorprendido la pregunta

JUAN. ¿Por qué me iba a sorprender?

CRIS. A la gente le sorprende (p.54).

JUAN. Conmigo o con otro. Será así siempre que sea verdad

CRIS. ... ¿Contigo o con otro?

JUAN. Eso he dicho (p.53).

RAFA. Así, así ... ¿Qué hacéis aquí tan temprano los primitos?

CRIS. Pues eso: los primitos. Por lo menos yo. ¡Encima que le hago un café, mira! (p.19)

JOSÉ. ¡Pon el café, anda! ¡Pon el café y no me saques de madre!

RAFA. Prima, no le saques de madre, tía. (p.21).

La utilización de la repetición y juegos lingüísticos en el texto dramático maximiza el beneficio del interlocutor, evita el conflicto y hace que la comunicación sea rápida y efectiva.

## Conclusión

Se ha presentado la obra teatral, *Los ochenta son nuestros*, como ejemplo representativo de un lenguaje rico en sus múltiples variantes.

En el presente trabajo se emplea con más frecuencia la cortesía positiva. Se piden y se dan explicaciones, se incluye a hablante y oyente en la actividad referida, se aumenta el interés por el interlocutor, se minimiza la imposición del acto de habla, se exponen los hechos de forma incompleta, y se juega con la ironía compartida.

Se utiliza en un mayor número de ocasiones las exhortaciones impositivas como mecanismo de acercamiento social y una consecuencia de la orientación hacia la imagen positiva de la cortesía.

## Bibliografía

- Diosdado, Ana, *Los ochenta son nuestros*, Ediciones de Antonio Machado, Madrid, 1990.
- Brown, Penelope y Levinson, Stephen C., *Politeness. Some Universals of language use*, Cambridge University Press, Cambridge, 1987.
- Calsamiglia Blancafort, Helena y Tusón Valls, Amparo, *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*, Ariel, Barcelona, 1999.
- Cecilia, Juan Herrero, *Teorías de pragmática, de lingüística textual y de análisis del discurso*, Publicaciones de Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca, 1996.
- Escandell Vidal, María Victoria, "Cortesía, fórmulas conversacionales y estrategias indirectas" en *Revista española de lingüística*, 25, 1, 1995, pp.31-66.  
....., *Introducción a la pragmática*, Ariel, Barcelona, 1996.
- Fraser, B. y Nolen, W., "The asociación of deference with linguistic form", en *International Journal of Sociology of Language*, 27, 1981, pp.93-109.
- Haverkate, Henk, *La cortesía verbal*, Gredos, Madrid, 1994.
- Leech, Geoffrey, *Principles of Pragmatics*, Longman, Londres, 1983.
- Saz Rubio, María Milagros, "La cortesía lingüística en el discurso publicitario", en *Monographs (vol.8)*, Publicaciones de Universidad de Valencia, Valencia, 2002.
- Searle, John R., *Speech Acts. Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge University Press, Cambridge, 1969.