

“HACIA UN MODELO SOCIAL-COGNOSCITIVO: SU APLICACIÓN AL LENGUAJE POLÍTICO”

Isabel M^a Iñigo Mora
(Universidad de Sevilla)

I. INTRODUCCIÓN

No siempre los modelos utilizados en el Análisis del Discurso nos han conducido a conclusiones libres de prejuicios. En la pragmática, por ejemplo, se ha tendido a analizar el discurso desde perspectivas claramente sociales o cognoscitivas. Es decir, o se ha estudiado el lenguaje como vehículo para establecer, mantener, o incluso destruir determinadas relaciones sociales; o se ha analizado como producto de una serie de procesos cognoscitivos. Obviamente, cualquiera de estas dos perspectivas nos conducen a una visión sesgada del lenguaje en tanto en cuanto tan sólo nos explicarían parte del objeto y el funcionamiento de éste. Sin embargo, el modelo que aquí se defiende aboga por un análisis del lenguaje que sea capaz de integrar estas dos perspectivas aparentemente dispares. En concreto, este nuevo modelo corresponde a una reciente aproximación que trata de demostrar que la denominada Teoría de la Relevancia y las teorías de la cortesía no son antagónicas sino más bien complementarias. Finalmente, este modelo será aplicado al lenguaje político para así poder convertirse en una alternativa más entre los estudios realizados en este área.

Dentro de la teorías de la cortesía propuestas a lo largo de los últimos treinta años, el modelo de Brown y Levinson¹ (1978, 1987) sea el que más popularidad y a la misma vez más críticas ha suscitado dada su complejidad y rigurosidad. Según B&L, un individuo sería capaz de mantener un intercambio comunicativo de forma eficaz en tanto en cuanto tome en consideración una serie de máximas conversacionales². Y además, añaden estos autores, que un motivo poderoso por el que un hablante se desviaría de este comportamiento *racional*, no sería sino la atención a la imagen³ (ya sea la suya propia a la de su interlocutor/es).

A raíz de esta hipótesis, B&L (1987:95) plantean la idea fundamental sobre la cual descansa su modelo: “Politeness is then a major source of

¹De ahora en adelante abreviado como B&L.

²En concreto se trata de las cuatro máximas propuestas por H.P. Grice (1975:45-6):

- (a) Cantidad:
 - 1. Haga su contribución tan informativa como sea necesaria (en relación a los propósitos del diálogo).
 - 2. No haga su contribución más informativa de lo que sea necesaria.
- (b) Cualidad:
 - 1. No diga lo que crea que es falso.
 - 2. No diga nada que carezca de la evidencia adecuada.
- (c) Relación:
 - Sea relevante.
- (d) Modo:
 - 1. Evite oscuridad en la expresión.
 - 2. Evite la ambigüedad.
 - 3. Sea breve (evite digresiones innecesarias).
 - 4. Sea ordenado.

³Entendiendo por imagen (B&L (1987:61)):

“. . . the public self-image that every member wants to claim for himself, consisting in two related aspects: (a)negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction -i.e. to freedom of action and freedom from imposition and (b)positive face: the positive consistent self-image ‘personality’ (crucially including the desire that this

deviation from such rational efficiency, and is communicated precisely by that deviation”. Pero tal y como B. Fraser (1990) y M. Jary (1997) apuntan, esta perspectiva predeciría que cada vez que se utilizaran las tradicionalmente denominadas “formas o estrategias de cortesía”⁴ también se comunicaría con ellas un significado adicional.

Otro aspecto que también ha sido objeto de polémica ha sido el carácter universal que B&L han atribuído a las distintas estrategias de cortesía. A este respecto, V. Escandell (1996:629) señala que “. . . cultures strongly differ not only in forms, but also in the social meanings associated with various strategies, in the internal structure of speech acts, or in the expectations concerning verbal behaviour”.

Como se podrá ir apreciando a lo largo de este trabajo, serán precisamente estos dos aspectos: la comunicación de la cortesía y la universalidad de los medios empleados en esta comunicación lo que será estudiado y analizado bajo el nuevo enfoque de la Teoría de la Relevancia y que finalmente dará lugar a este nuevo modelo integrador que será capaz de dar

self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants”

⁴Si se entiende por FTA todo acto que intrínsecamente amenaza a la imagen de un individuo, B&L (1987:68) añaden que: “In the context of the mutual vulnerability of face, any rational agent will seek to avoid these face-threatening acts, or will employ certain strategies to minimize the threat”. Estas estrategias, además, serían esquematizadas de forma exhaustiva atendiendo tanto a la imagen hacia la que esté orientada (positiva o negativa) como a la forma en la que se llevó a cabo (abierta o encubiertamente). Y en el primer caso además, si lo fue de manera directa o indirecta.

explicaciones de corte cognoscitivo a aspectos que hasta ahora se habían quedado en justificaciones puramente sociales.

A diferencia de los enfoques sociales, las teorías cognoscitivas están basadas en tres ideas fundamentales que según V. Escandell (1996:634) serían: (1) que la mente es un sistema simbólico al cual trasladamos nuestras precepciones físicas en forma de una serie de de representaciones internas que finalmente constituirán nuestros supuestos; (2) la percepción, el comportamiento y la comprensión dependerán de forma crucial de nuestros concimientos previos; y (3) el conocimiento humano está estructurado de forma muy compleja de tal forma que nuestras representaciones internas no son una simple lista (de elementos) sino que forman una red compleja de conjuntos de elementos organizados. En definitiva, tal y como V. Escandell (1996:635) subraya: “. . . one organizes knowledge on the basis of one’s experience of the world, and uses this knowledge to predict interpretations and relationships regarding new information, events and experiences”.

Así pues, a diferencia de la perspectiva adoptada por Grice y por consiguiente también por B&L, las teorías cognoscitivas no interpretarían los intercambios comunicativos basándose en una serie de de convenciones sino en el funcionamiento interno de procesamiento de la mente humana.

Por tanto, la Teoría de la Relevancia se desarrollará bajo esta perspectiva y además se apoyará en el denominado principio de relevancia que defiende que todo sistema cognitivo humano buscará siempre la óptima relevancia en su procesamiento y ésta estará calculada en base a su esfuerzo y efecto cognitivo de tal forma que un supuesto sería óptimamente relevante si consiguió alcanzar un gran efecto cognitivo con un mínimo esfuerzo. Así, según Sperber y Wilson⁵ (1995:158) el principio de la relevancia quedaría definido de la siguiente manera: “Every act of ostensive communication communicates a presumption of its own optimal relevance”.

Según S&W (1995:270)⁶, esta presunción de la relevancia óptima quedaría definida en base a dos ideas:

(1) “The ostensive stimulus is relevant enough for it to be worth the addressee’s effort to process it.

(2) The ostensive stimulus is the most relevant one compatible with the communicator’s abilities and preferences.”

Así pues, una idea parece ser clave en esta definición: la de la comunicación ostensiva. Según S&W (1995:63) la comunicación ostensivo-inferencial sería definida como: “. . . the communicator produces a stimulus

⁵ De ahora en adelante abreviado como S&W.

⁶ Originalmente -S&W(1986)- estas dos ideas eran:

(1) “The set of assumptions **I** which the communicator intends to make manifest to the addressee is relevant enough to make it worth the addressee’s while to process the ostensive stimulus.

(2) The ostensive stimulus is the most relevant one the communicator could have used to communicate **I**.”

which makes it mutually manifest to communicator and audience that the communicator intends, by means of this stimulus, to make manifest or more manifest to the audience a set of assumptions {I }”. Sin embargo, habría que matizar aquí dos conceptos para entender esta definición correctamente: el de estímulo ostensivo y el de hacer manifiesta una determinada intención. En cuanto al primero de estos dos conceptos, un estímulo ostensivo debe satisfacer dos condiciones: (1) debe atraer la atención de la audiencia, y (2) además también debe centrar esta atención en las intenciones del emisor. En cuanto a la segunda idea, algo se hace manifiesto a un individuo en un momento dado (1995:39) “. . . if and only if he is capable at that time of representing it mentally and accepting its representation as true or probably true.” Además, el conjunto de manifiestos hechos manifiesto a un individuo constituirán su entorno cognitivo. Normalmente, los individuos suelen compartir un determinado entorno cognitivo mutuo en base al cual tiene lugar la comunicación.

Para sintetizar se podría decir que el proceso funciona de la siguiente manera: un determinado individuo A quiere hacer manifiesto a otro individuo B un conjunto de supuestos {I}. Para ello busca el estímulo ostensivo adecuado que sea lo más relevante posible para llamar la atención de B pero siempre teniendo en cuenta que la naturaleza de este estímulo vendrá determinada por dos factores: (a) que el esfuerzo de procesamiento para B no sea mayor que el

efecto cognitivo al que se pretende llegar (i.e. que a B “le merezca la pena” el esfuerzo de procesamiento que va a realizar); y (b) las habilidades y preferencias de A. Una vez este estímulo ostensivo ha cumplido su función (i.e. ha cambiado un cambio en el entorno cognitivo de B), B comienza su labor inferencial. En este nivel, B comenzará a derivar automáticamente las implicaciones de la información nueva en relación con los supuestos e informaciones que ya posee (i.e. implicación contextual)⁷. Así, teniendo en cuenta los puntos (a) y (b), B se detendrá en aquella interpretación que genere efecto contextual, ya sea porque (1) esta información nueva refuerza un supuesto previo; o porque (2) debilite o entre en contradicción con los supuestos previos (en este caso resolverá la contradicción en favor del supuesto más fuerte). Por este motivo, una información totalmente nueva o ya conocida será incapaz de producir efecto contextual.

II. PRESENTACIÓN DEL MODELO

Actualmente, cada vez son más los estudios encaminados a ofrecer una visión integradora del lenguaje que no se limite a tan sólo una de estas dos perspectivas. En esta línea, se encuentran los estudios realizados por A. Jucker (1988), B. Clark (1994), M. Jary (1997) o V. Escadell (1996). Esta última autora propone que los aspectos sociales de la comunicación deberán ser

⁷ Entendiendo por contexto el conjunto de premisas que se usan en la

explicados en base a la estructura y contenidos de un conocimiento específico y no en inferencias generadas a partir de principios universales. De esta manera, Escadell (1996:640) subraya el papel central del contexto que define como: “The notion of context . . . is clearly related to knowledge, given that it is a particular subset of the whole set of assumptions held by an individual in a particular moment”. Por tanto, este conocimiento específico nos proporcionaría no sólo un esquema para la comprensión sino también para el comportamiento puesto que nuestras representaciones mentales de una situación concreta debería contener no sólo información sobre los participantes y las actividades sino también sobre el uso apropiado del lenguaje⁸. Y esta idea no sólo pondría en tela de juicio la universalidad de las estrategias de cortesía anteriormente señaladas sino también la cuestión relativa a la comunicación de la cortesía que según se indicó anteriormente siempre iría acompañada de un mensaje adicional.

En relación a este último aspecto, es muy importante la portación realizada por M. Jary (1997) en el artículo “Relevance Theory and the Communication of Politeness” donde, partiendo de la Teoría de la Relevancia, se cuestiona preguntas como: ¿Qué se comunica exactamente cuando la cortesía

interpretación de un enunciado.

⁸ Debido a esta centralidad del factor contextual. Sin embargo, esta autora también aclara que (1996:647): “The conception of interpersonal relations (i.e. of distance and power) and the notion of face (i.e. with its positive and negative sides) are constitutive parts of any politeness system; again, the differences between cultures depend on different selections for their values. We will have to allow also some degree of internal variation in order to explain really strategic and creative politeness”.

es transmitida? es decir ¿de qué forma modificaría el entorno cognitivo del receptor la comunicación de la cortesía? y ¿cuál sería el contenido de este mensaje?. En este sentido, M. Jary (1997:11-2) señala que:

“For communication to take place there must be a change in the conversationalists’ mutual cognitive environment, and this change must be intended by the speaker, even if the recognition of this intention is not [so] . . . for anything to be communicated by the manipulation of W_x [the weightiness of the face-threatening act], the minimum requirement is that the effect of this be mutually manifest, that it result in a change in the mutual cognitive environment of the communicators. Of course, once this is the case then the way is open for a second message to be communicated as the hearer attempts to infer the speaker’s motivation for causing the change.”

Y aquí radicaría la principal diferencia entre el modelo de B&L y la Teoría de la Relevancia, como apunta M. Jary, mientras que el de B&L estaría basado en una visión normativa de la comunicación donde la función de la cortesía consistiría en comunicar cortesía y que en el momento en el que se participa en un comportamiento cortés se transmitiría cortesía automáticamente al hacer uso de determinadas formas lingüísticas o estrategias; la Teoría de la Relevancia predice que ni la cortesía ni ningún otro mensaje adicional será comunicado a través de estas formas lingüísticas o estrategias a menos que estas hayan provocado un cambio en el entorno cognitivo de un individuo o individuos. Es decir, si se dan las siguientes tres condiciones (M. Jary (1997:14)):

“(a) it [such behaviour] provides evidence for the hearer that assumptions he had considered mutually manifest were not in fact so; (b) it is the speaker’s intention that this is the case; (c) this intention is mutually manifest.”

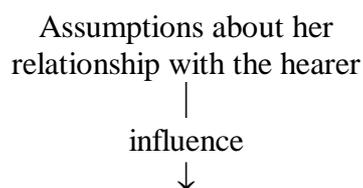
De hecho, tal y como G. Kasper (1990:193) señala: “Competent adult members’ comment on the absence of politeness where it is expected, and its presence where it is not expected.” Es decir, las denominadas estrategias de cortesía a menudo pasan desapercibidas en determinados entornos comunicativos y es incluso curioso señalar cómo si embargo, pudieren no pasar desapercibidas por observadores externos al intercambio para los cuales estas formas o estrategias no son *lo esperado*. Esta situación *esperada* sería lo que R.J. Watts (1992 y 1989) denomina “politic behaviour” que define como (1989:135):

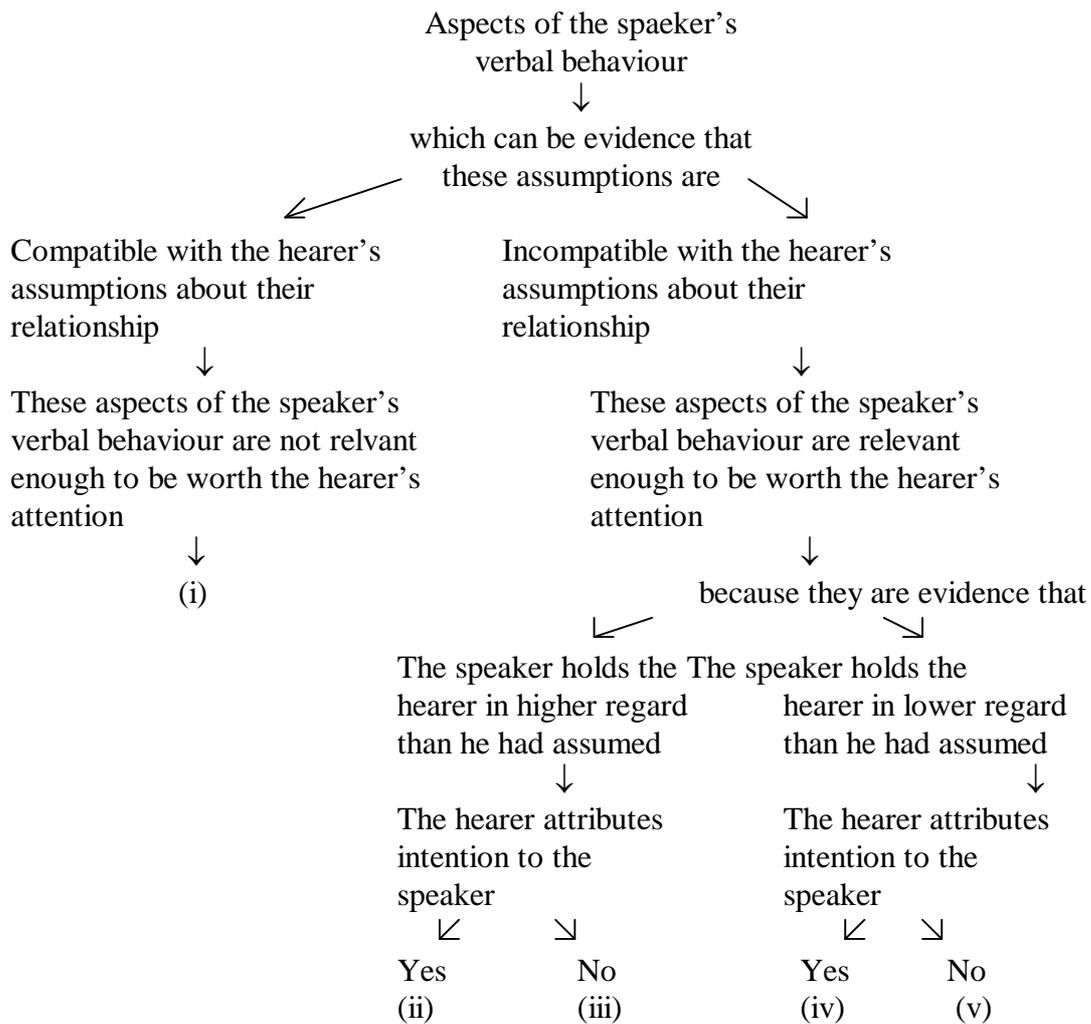
“... socio-culturally determined behaviour directed towards the goal of establishing and/or maintaining in a state of equilibrium the personal relationships between the individuals of a social group, whether open or closed, during the ongoing process of interaction.”

Es decir, sería la intención lo que distinguiría un comportamiento cortés de uno político. Como aclara M. Jary (1997:16):

“Acts of what he [Watts] calls ‘polite’ verbal behaviour are attempts to modify the cognitive environment of the hearer in the speaker’s favour by the exploitation of normally unselfconsciously observed constraints”

Todos estos aspectos llevarían a M. Jary (1997:17) a ofrecer el siguiente esquema de análisis:





Tomando en consideración las pautas sugeridas por M. Jary (1997:29), a continuación se presenta un modelo de análisis tentativo que ayudaría a interpretar un determinado intercambio comunicativo. Esta propuesta de análisis se podría sintetizar en tres pasos fundamentales:

PRIMER PASO: Una descripción de los supuestos que caracterizarían y con él disintiguirían al grupo bajo estudio de otros grupos. Es decir, una descripción de su *comportamiento político* que según Watts (1992:51) incluiría cinco factores principales:

I. El tipo de acción social en la que tiene lugar la interacción (por ejemplo: el escenario, los fines comunicativos, y cualquier otro/s factores que se estimen oportunos para su descripción).

II. El acto de habla analizado.

III. Qué cantidad de expectativas culturales comparten los participantes en relación a la actividad social y el acto de habla del que forman parte.

IV. Qué cantidad de supuestos comparten los participantes en relación al contenido informativo del intercambio.

V. Las relaciones sociales entre los participantes (por ejemplo la distancia social y las relaciones de dominio).

SEGUNDO PASO: Una relación de los procedimientos y premisas involucradas al interpretar los enunciados de determinadas estructuras lingüísticas. En este nivel se seleccionarían formas lingüísticas concretas. Por ejemplo: los marcadores del discurso, determinadas expresiones formulistas, formas de tratamientos, etc.

TERCER PASO: Y finalmente, los datos que se han ido recogiendo en los dos pasos previos serían los que nos aportarían la información necesaria para interpretar el esquema propuesto por M. Jary (1997:17) y con ello llegar a una interpretación esencialmente integradora del fenómeno que se esté estudiando.

III. APLICACIÓN DEL MODELO

3.1 Presentación del corpus analizado

A continuación se va a tratar de demostrar hasta qué punto este modelo tentativo arrojaría luz sobre un fenómeno concreto en un corpus específico. Se trata del uso de los honoríficos en el entorno parlamentario y en concreto en la

sesión correspondiente a las preguntas orales⁹. Pero además, este estudio no se va a limitar al estudio de un único corpus sino que se aplicará a dos corpus de lenguas y entornos culturales diferentes: el Parlamento de Andalucía¹⁰ y el Parlamento Británico (Cámara de los Comunes)¹¹. Gracias a este estudio contrastivo no sólo se demostrará la viabilidad de este modelo sino que los resultados a los que se llegue arrojarán luz sobre las dos cuestiones principales que centran este artículo: (a) cuándo y cómo se comunica la cortesía y (b) la universalidad de las estrategias empleadas en su expresión.

Dos son los principales motivos por los que he seleccionado este corpus: en primer lugar porque se trata de un acontecimiento social que está controlado por unas reglas de comportamiento muy concretas y por tanto podría mostrar diferencias y/o similitudes entre ambas culturas; y en segundo lugar por el carácter estratégico que siempre ha definido y define al lenguaje político y que por tanto mucho tiene que revelar acerca de la manipulación del lenguaje a la hora de conseguir unos fines específicos.

3.2 Aplicación al corpus

(A) *Según B&L*

Según B&L (1987:179) los honoríficos serían definidos de la siguiente manera: “By ‘honorifics’ in an extended sense we understand direct grammatical encodings of relative social status between participants, or

⁹ Se analizarán las diez primeras preguntas con sus correspondientes respuestas y réplicas.

¹⁰ Las transcripciones están recogidas en el Diario de Sesiones (1995) Parlamento de Andalucía. Sesión Plenaria nº 33, IV Legislatura. 13 de Diciembre, nº63, pp. 3686-3720.

¹¹ Las transcripciones están recogidas en Hansard (1996) Parliamentary Debates (Oral Answers) House of Commons Official Reports. 27 February, vol. 272, nº58, pp. 703-716.

between participants and persons or things referred to in the communicative events.”

En el **CORPUS DE LENGUA CASTELLANA** se encontraron las siguientes fórmulas:

Empleados para dirigirse a la persona con la que se está hablando:	Empleados para dirigirse a otra(s) persona(s) (presente o no):
señor/a + apellido: 16	señor/a + apellido: 0
cargo público ¹² : 32	cargo público: 32
(su) señoría: 9	(sus) señorías: 9
usted: 72	ustedes: 48
le: 48	les: 4
su: 21	sus: 1
Inflexión verbal correspondiente a “usted”: 38	Inflexión verbal correspondiente a “ustedes”: 35
	Instituciones ¹³ : 2

En el **CORPUS DE HABLA INGLESA** se encontraron las siguientes fórmulas:

Empleados para dirigirse a la persona con la que se está hablando:	Empleados para dirigirse a otra(s) persona(s) presentes o no:
cargo que sustenta ¹⁴ : 20	“the hon’s lady party”
“the (right) hon.” + título: Gentleman: 20	
Lady: 1	
“Madam Speaker”: 1	
“My (right) hon. Friend (+ cargo ¹⁵): 29	
“The hon. Member for --- ¹⁶ ”: 2	
he: 36	
his: 2	
him: 1	
Inflexión de tercera persona del singular ¹⁷ : 1	

Como se puede apreciar en los datos recogidos en el **ANÁLISIS DEL CORPUS ESPAÑOL**, la forma más utilizada ha sido la correspondiente al denominado “tratamiento de respeto con usted” (72) así como otras formas

¹² Por ejemplo: “Consejero/a (de)”, “(Vice)Presidente”, “Diputado/a”.

¹³ Por ejemplo: “el Consejero de Gobierno”, “La Conserjería”.

¹⁴ Por ejemplo: “The Seretary of State (for)”, “The Minister”.

¹⁵ Por ejemplo: “The Member for”, “The Secretary of State”.

¹⁶ Por ejemplo: “for Rotherham”. Es decir, se referiría al condado que representa.

directamente relacionadas con ésta como son: “le” (48), “su” (21), o simplemente la forma de inflexión verbal con sujeto elidido correspondiente a esta persona (por ejemplo: “se atuviera, fuera, no ha dicho, etc.”) (38). Y en segundo lugar, la fórmula de tratamiento comúnmente utilizada corresponde a “señor/a” seguido del apellido (16) o el cargo público (por ejemplo: “Consejero/a, (Vice)Presidente, Diputado/a”) (32). Además, ésta es también la norma seguida cuando el interlocutor se dirige a otra persona que no es a la que se está dirigiendo directamente sino a la globalidad del partido del que forma parte el diputado/a con el que está manteniendo el diálogo. Así, se encontraron las formas: “ustedes (48), les (4), sus (1)”, o la forma de inflexión verbal con sujeto elidido correspondiente a esta forma (por ejemplo: “saben, se han encargado, conocerán” etc.) (35). En cuanto a la fórmula “señor/a + apellido” tan sólo se encontró seguido de un determinado cargo público (32). Una conclusión tentativa de este último aspecto podría ser que cuando la persona de la que se habla no coincide con el interlocutor no se utilizan formas más directas como “usted” (en singular) o “señor + apellido”.

Si siguiéramos el modelo ofrecido por B&L, lo que se concluiría a raíz de estos resultados es que estos interlocutores están haciendo uso de unas determinadas estrategias de cortesía, en concreto la quinta “Give deference” (i.e. ofrezca respeto) que según B&L (1987:178-187) es una estrategia asociada a la expresión de la cortesía negativa donde la realización de un determinado acto que amenaza a la imagen va acompañado de algún tipo de compensación, en este caso el emisor habría elegido no coaccionar al oyente minimizando la amenaza haciendo explícitos los valores de R (i.e. el riesgo que conlleva el acto), P (i.e. el poder relativo del receptor sobre el oyente) y D (i.e. la distancia social entre ambos interlocutores). A este respecto, B&L (1987:179) señalan

¹⁷ Por ejemplo en “who co-chairs”.

que “Defrence phenomena represents perhaps the most conspicuous intrusions of social factors into language structure in the forms of honorifics”. Y entre otros recursos mencionan la popular distinción T/V sobre la cual quizás Haverkate (1994) habla en más profundidad al estudiar el caso concreto del español¹⁸. El uso estratégico de esta distinción entre tú/usted queda recogida en las siguientes citas:

”En el micronivel del acto de habla, la cortesía se manifiesta a través de una variedad de categorías lingüísticas: selección de pronombres de tratamiento, uso del condicional o imperfecto de cortesía, realización indirecta del acto de habla, etc.” (1994:68)

...

“En una lengua como el español, que no cuenta con un amplio sistema de expresiones honoríficas, como, por ejemplo, el japonés, el factor de la distancia social repercute, fundamentalmente, en la selección del pronombre de tratamiento cortés. Así, se establece una oposición entre las fórmulas de solidaridad ¿qué tal? y ¿qué hay?, por una parte, y la fórmula de tratamiento ¿cómo está usted?, por otra” (1994:86-7)

...

“Es decir, el pronombre ‘usted’ refleja tanto léxica como morfosintácticamente la cortesía o el distanciamiento interpersonal que pretende expresar . . . En el plano morfosintáctico, se advierte que ‘usted’, al ocupar el oficio de sujeto, requiere el uso de la desinencia de tercera persona, concordancia que sugiere distancia respecto al interlocutor, cuya referencia prototípica se expresa con la segunda persona del paradigma verbal.” (1994:215-6)

Y lo mismo ocurriría con otras fórmulas de tratamiento como la correspondiente a “señor/a + apellido o cargo”. Así B&L (1987:183) explican al hablar de los recursos utilizados como estrategias para ofrecer respeto que “The same is true of the use of titles and names as address forms outside greetings, hails, attention-gainers”. Y además, Haverkate (1994:194) comenta

¹⁸B&L no abordan directamente su uso en el español.

que “En (110) [¿Qué deseaba el señor?], ejemplo característico de interacción entre vendedores y clientes, la mitigación expresada por el imperfecto se ve reforzada por el uso de “el señor”, que, sustituyendo al pronombre personal de tratamiento [usted], expresa distancia respetuosa y, como consecuencia, cortesía positiva.”¹⁹

En cuanto a los datos recogidos tras el **ANÁLISIS DEL CORPUS INGLÉS**, lo primero que llama la atención es el uso de la tercera persona del singular para dirigirse a la persona con la que se está hablando directamente; ya sea en sus fórmulas pronominales: “he (36), his (2), him (1) o su inflexión en usos como “who co-chairs” (1); o bien en fórmulas de tratamientos mencionando el cargo (“The Secretary of State (for), the Minister”) (20) o título (“Gentleman, hon., Lady”) (56). Y en contraste a lo que encontramos en el corpus español, a excepción de un caso en el que se menciona al partido que respalda a la persona con la que se está hablando, no se encontraron otros casos de referencias a terceras personas. Sin embargo, por motivos de espacio, esta es otra cuestión que se deja para futuras discusiones.

Según B&L (1987), estos recursos también corresponden a determinados usos estratégicos en la comunicación de la cortesía puesto que además de todo lo indicado anteriormente, B&L (1987:187-209) también mencionan como recursos para comunicar cortesía negativa “Comunicar la voluntad del emisor de no realizar ninguna intrusión en el receptor distanciando a ambos interlocutores del supuesto acto contra la imagen” y otra forma de hacerlo sería impersonalizando y esto conlleva entre otros usos formas que hagan explícita o incluso aumente la distancia entre ambos interlocutores y el uso de la tercera

¹⁹ No obstante, habría que discutir sobre el tipo de cortesía expresada que a juicio propio sería más bien negativa. Pero al no ser éste el

persona es uno de estos recursos. Así, B&L (1987:198) explican que “Note that the introduction of ‘one’ for ‘you’ or ‘I’ also has a significant point-of-view effect of distancing. Thus, ‘one’ takes third person (rather than first- or second-person) verbal inflections.” Y en cuanto a las formas de “hon(orable), Madam y Gentleman”, B&L (1987:182) comentan que lo mismo ocurre con ciertas formas de tratamientos de orígenes aristocráticos:

“Probably all languages encode deference in generalized forms of address for strangers, unfamiliar, etc. . . In English, they originally had aristocratic connotations: sir, Madam, Lady. Hitherto the basic assumption in the study of such address forms has generally been that their usage presupposes certain social attributes of their referents, and that they can be viewed as properly applied only to some specific human ‘denotata’. In other words, they have been considered on the whole to be automatic reflexes or signals of predetermined social standing. **Our data, however, show that they are typically strategically used to soften FTAs, by indicating the absence of risk to the addressee.**”²⁰

Así pues, dos parecen ser las conclusiones lógicas a las que se llegaría tras el estudio de estos dos corpus según el modelo de análisis de B&L:

(1) En ambos se habrían utilizado ciertas fórmulas de tratamientos con usos claramente estratégicos con el fin de comunicar cortesía.

(2) Cualitativamente, se podría decir que el nivel de cortesía comunicado en el corpus inglés sería superior al del español por dos motivos:

(a) Porque aunque el uso de “usted” también conlleva distanciamiento entre ambos interlocutores, el uso de la tercera persona²¹, obviamente, aumenta

tema central que aquí me ocupa, su discusión se dejará simplemente abierta para futuros debates.

²⁰ Las negrillas son mías para resaltar esta idea que conecta de forma especial con la idea central que aquí se desarrolla: la comunicación de la cortesía y las estrategias empleadas en ello.

²¹ Que muy bien pudiera deberse a dos motivos: (1) la carencia de una distinción entre tú/usted; y (2) la normativa parlamentaria que impone unas reglas de formalidad lingüísticas. Personalmente me inclino a

aún más esta distancia y con ello se comunica de forma aún más explícita la voluntad del emisor de no realizar ninguna intrusión en su receptor.

(b) Por el uso de términos de orígenes aristocráticos como “Gentleman, Hon., Madam o Lady” en lugar de Mr. (“señor” en español). Estos términos irían ligados a una expresión de mayor respeto que el uso común de “Mr” que como B&L señalaron antes se utilizan normalmente en saludos o despedidas.²²

Además, esta segunda conclusión en concreto nos conduciría a estereotipos culturales tan conocidos como el de que “los ingleses son más educados y corteses que los españoles” y por analogía así también se opinaría de su Parlamento.

(B) Según el nuevo modelo aquí sugerido

Sin embargo, si se aplicara el modelo aquí sugerido, las conclusiones serían bien diferentes puesto que nos conducirían a unos resultados libres de prejuicios y/o estereotipos culturales.

PRIMER PASO: Como se indicó anteriormente, el primer paso consistirían en una descripción de los supuestos que caracterizarían al grupo bajo estudio de otros grupos. Es decir, una descripción de su comportamiento *político* según Watts (1992 y 1989) que incluirían los siguientes cinco factores centrales:

(1) El tipo de acción social en el que tiene lugar la interacción:

COMPONENTES	CORPUS INGLÉS	CORPUS ESPAÑOL
-------------	---------------	----------------

defender el segundo motivo puesto que la normativa parlamentaria así lo explicita. P. Norton (1997): “Questions have to be addressed to the senior minister responsible to the subject. The question goes to the named office (Secretary of State for, etc.) and cannot be addressed to a person by name (Mr Smith or whatever).” Obviamente, habría que indagar en los orígenes de estas normativas, pero se escaparía de la cuestión principal que aquí me ocupa.

²² Se recuerda que sería fuera de este uso cuando adquiriría un significado adicional que sería el caso de “señor” en el corpus español. Pero en cualquier caso, siempre sería mucho más común y por tanto *menos cortés* que término o incluso títulos con orígenes aristocráticos.

ESCENARIO	Parlamento Británico: Cámara de los Comunes. Sesión de Preguntas Orales.	Parlamento Andaluz. Sesión de Preguntas Orales.
-----------	--	---

FINES
COMUNICATIVOS

J. Biffen (1996:43-9): “Some people even believe the main purpose is to elicit information . . . Erskine May . . . solemnly states the purpose of questions as ‘to obtain information or press for action’. Few MPs ask questions without having some idea of the answer. The MP should be able to seize on that answer and use it for a well-aimed political riposte which will be recorded in the local media and earn a partisan cheer in the chamber . . . Ministers often take the offensive and use the occasion to see that helpful questions are asked which will enable government success to be made public . . . Question Time is certainly used for personal publicity and making partisan political points . . . the present arrangements enable MPs, on the pretext of questions, to talk to media in time for first edition headlines. They also permit the skilfull MP to make his political point instantly topical, even if he was required to table the question a week earlier”.

Franklin (1970:25): “Question Time has come to be regarded as an opportunity for backbench Members to confront Ministers in an effort to gain publicity for themselves and their constituencies. But the importance of questions for both written and oral answers in extracting information from departments on the details should not be overlooked.”

Chester y Bowring (1962:126): “Most members now regard the supplementary as an opportunity to say a few words in the House when it is reasonably full, an opportunity which otherwise seldom comes their way.”

Factsheet nº46: On Questions (Revised June 1996): “A question should either seek information or press for action; it should not offer or seek expressions of opinion, though it may be based on facts for the accuracy of which the Member is himself responsible . . . Questions should be drafted as concisely as possible and must conform to the normal Parliamentary conventions regarding decorous language and respect for the Crown, the judiciary and Memebers of both Houses.”

BOPA (1995):

* Título octavo -de las interpelaciones y preguntas-, capítulo segundo, sección primera. *Artículo 158:1:* “No podrá contener más que la escueta y estricta formulación de una sólo cuestión, en la que se interrogue sobre un hecho, una situación o una información sobre si el Consejo de Gobierno ha tomado o va a tomar alguna providencia en relación con un asunto, o si va a remitir al Parlamento algún documento o a informarle acerca de algún extremo.”

Artículo 156:2: “No será admitida la pregunta de exclusivo interés personal de quien la formula o de cualquier otra persona singularizada, ni la que suponga consulta de índole estrictamente jurídica.”

* Título primero -del Estatuto de los Diputados-, capítulo cuarto -de los deberes de los Diputados. *Artículo 14:* “Los Diputados están obligados a adecuar su conducta al Reglamento y a respetar el orden, la cortesía y la disciplina parlamentaria.”

(2) El acto de habla analizado:

CORPUS INGLÉS	CORPUS ESPAÑOL
<p>“Oral Question Time” P. Norton (1997): “They must be questions, they cannot make assertions or arguments”</p>	<p>“Preguntas orales”</p>
<p>Searle (1969:66-7): “Types of illocutionary acts: Questions²³ <i>Propositional content:</i> Any proposition or propositional function. <i>Preparatory :</i> (1) S does not know `the answer´, i.e., does not know if the proposition is true, or, in the case of the propositional function, does not know the information needed to complete the proposition truly.(2) It is not obvious to both S and H that H will provide the information at that time without being asked. <i>Sincerity:</i> S wants this information. <i>Essential:</i> Counts as an attempt to elicit this information from H. <i>Comment:</i> There are two kinds of questions, (a) real questions, (b) exam questions. In real questions S want to know (find out) the answer; in exam questions, S want to know if H knows</p>	

(3) Qué cantidad de expectativas culturales comparten los participantes en relación a la actividad social y al acto de habla del que forman parte:

CORPUS INGLÉS	CORPUS ESPAÑOL
<p>Todos son miembros del Parlamento y por tanto son conocedores de los procedimientos propios del Parlamento.</p>	

(4) Qué cantidad de supuestos comparten los participantes en relación al contenido informativo del intercambio:

CORPUS INGLÉS	CORPUS ESPAÑOL
<p>Ambos interlocutores (i.e. emisor y receptor) deben conocer el tema a fondo porque: (1) El emisor, por haber sido el que ha formulado la pregunta, ha debido informarse previamente sobre el tema que va a abordar. Sobre todo si quiere estar preparado para formular sus réplicas si considera la respuesta insatisfactoria. (2) El receptor también debe conocer el tema por dos razones: (a) porque las preguntas siempre deben ir dirigidas al jefe del departamento responsable del área específica sobre la que versa la pregunta; y (b) porque ha dispuesto de varios días para preparar la respuesta.</p>	

(5) Las relaciones sociales entre los participantes (por ejemplo la distancia social y las relaciones de dominio):

CORPUS INGLÉS	CORPUS ESPAÑOL
<p>Aunque existen diferentes cargos y posiciones (ministros, secretarios, concejales) y además pudieran pertenecer al gobierno o estar en la oposición, todos los miembros de ambos parlamentos son diputados</p>	

²³ In the sense of “ask a question” not in the sense of “doubt”.

y merecen el mismo respeto y trato (véase el artículo 14 del BOPA).

SEGUNDO PASO: Una relación de los procedimientos y premisas involucradas al interpretar los enunciados de determinadas estructuras lingüísticas. En este caso concreto se trata de las fórmulas de tratamiento utilizadas en cada uno de los dos corpus analizados y que se mostraron anteriormente.

TERCER PASO: Y finalmente, los datos recogidos en los pasos 1 y 2 nos aportan la información necesaria para interpretar el esquema ofrecido por M. Jary (1997:17).

Así, la interpretación del esquema de este fenómeno que aquí se está estudiando sería la siguiente:

	CORPUS INGLÉS	CORPUS ESPAÑOL
<p><i>Conjunto de supuestos (I) del emisor sobre su relación con su receptor</i>²⁴.</p> <p style="text-align: center;"> </p> <p style="text-align: center;">INFLUYE</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p><i>En los aspectos relativos al comportamiento verbal del emisor.</i>²⁶</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>QUE SON EVIDENCIAS DE QUE LOS SUPUESTOS (I) SON:</p>	<p>El receptor es otro diputado (al igual que el emisor) que se encuentra presentando o respondiendo a una pregunta oral en el Parlamento²⁵.</p> <p>* Formas permitidas en esta situación (segunda persona): “señor/a + apellido o cargo”, usted/es, le/s, su/s, inflexión verbal correspondiente a usted/es, “(su/s) señoría/s”, referencias a instituciones.</p>	<p>* Formas permitidas en esta situación (tercera persona): “the (right) hon. + título (Gentleman o Lady), Madam Speaker, My (right) hon. friend (+cargo), The hon. Member for”. El cargo que sustenta. “He, his, him, they”. Inflexión verbal correspondiente a la tercera persona. Referencias al partido que respalda al diputado/a al que se dirige la</p>

²⁴ Información recogida en el primer paso del análisis.

²⁵ Este supuesto principal englobaría todos los demás supuestos recogidos en el primer paso del análisis.

²⁶ Información recogida en el segundo paso del análisis.

↓		palabra.
<p><i>Compatibles con los supuestos del receptor acerca de su relación (con el emisor)²⁷</i></p>		
↓		
<p><i>Estos aspectos del comportamiento verbal del emisor no son lo suficientemente relevantes para llamar la atención del receptor.</i></p>		

Por tanto, al no ser relevante, no aportaría ningún mensaje adicional y por tanto el comportamiento de estos interlocutores no podría calificarse de cortés sino más bien de *político* en la acepción propuesta por Watts (1989), es decir, un comportamiento social y culturalmente predeterminado dirigido a establecer o mantener en un estado de equilibrio las relaciones personales entre los individuos de un determinado grupo social (cerrado o abierto) durante un proceso de interacción.

Tan sólo una desviación (rutas ii, iii, iv, v) de estas expectativas sería relevante y portanto capaz de transmitir un mensaje adicional: la presencia o ausencia de cortesía. Imaginemos por ejemplo que un diputado inglés trasladara su comportamiento al Parlamento andaluz, además de que las inferencias hubieran seguido las rutas ii o iii, es muy probable que se hubieran oído comentarios como “¡Qué educado es el diputado inglés!”. E imaginemos también el caso contrario, que un diputado andaluz traslada su comportamiento

²⁷ Porque se entiende que al tratarse de otro diputado en las mismas circunstancias, los supuestos de éste deben de coincidir con los de su emisor acerca de las fórmulas de tratamiento permitidas. Por tanto, compartirían un entorno cognitivo común en esta situación. Y puesto que en este caso se ha comprobado que el emisor siempre ha utilizado

a la Cámara de los Comunes, además de que las inferencias hubieran seguido las rutas iv o v, es también muy posible que se hubieran oído comentarios como “¡Qué maleducado es el diputado andaluz!”.

En definitiva, este nuevo y tentativo modelo de análisis ha arrojado luz sobre dos cuestiones que se planteaban inicialmente:

(1) La comunicación de la cortesía: se ha comprobado que el mensaje adicional que ésta siempre conlleva consigo tan sólo se comunicaría al desviarse del comportamiento *político* (Watts) propio del entorno cognitivo común de ambos interlocutores. Por tanto, no habría que confundir el comportamiento *político* con el comportamiento comúnmente denominado “cortés”.

(2) La universalidad de las estrategias de cortesía: sería peligroso hablar de universalidades puesto que correríamos el riesgo de caer en los ya mencionados estereotipos puesto que las “estrategias de cortesía” como tales se generarían al chocar el comportamiento (verbal o no) del emisor con las expectativas del receptor y por tanto dependerían del conjunto de supuestos específicos que estemos utilizando y esta es una cuestión cultural e incluso institucionalmente predeterminada.

IV. CONCLUSIÓN

Para concluir, se podría finalizar resaltando una vez más que lo que en un principio parecían dos enfoques antagónicos han demostrado poder complementarse en este nuevo modelo integrador. Aunque por ahora sea más bien tentativo y por tanto pudiera estar sujeto a posibles futuros cambios y/o reajustes frutos de su aplicación a otros fenómenos lingüísticos, lo que si ha demostrado este nuevo modelo es que se trata de una línea de análisis acertada puesto que ha logrado revelar aspectos tan importantes de la comunicación

estas formas, estas evidencias son compatibles con los supuestos del receptor.

humana como es no sólomente el carácter universal o específico de las estrategias de cortesía sino su posible presencia o ausencia en todo proceso de interacción.