"Cortesía y conversación:
de lo escrito a lo oral"

III Coloquio internacional

PROGRAMA

EDICE

Valencia (España)
22 -26 de noviembre de 2006

patrocinan:

organizan:

Departamento de Filología Española
(Universidad de Valencia)

Departamento de Lingüística Aplicada
(Universidad Politécnica de Valencia)

colaboran:

SGEL

Librería Viridiana

Publicado por el Departamento de Filología Española de la Facultat de Filologia, Traducció i Comunicació de la Universitat de València y el Programa EDICE

© Departamento de Filología Española, Universitat de València 2008

Edición
Antonio Briz
Antonio Hidalgo
Marta Albelda
Josefa Contreras
Nieves Hernández Flores

Maquetación y Diseño
Héctor H. Gassó

ISBN: 978-91-974521-3-7

Todos los derechos reservados.
Esta publicación no puede ser reproducida, en todo ni en parte, salvo excepciones legales y con fines educativos y/o académicos, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electro-óptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito del Departamento de Filología Española de la Universitat de València.

Índice

Agradecimientos 9

Presentación 10

Conferencias

Situación de habla, recursos comunicativos y factores lingüísticos en la interpretación de objetivos de cortesía
Diana Bravo, Universidad de Estocolmo 12

Cortesía, emociones y argumentación
Manfred Kienpointner, Universidad de Viena/ Universidad de Innsbruck 25

Sobre la metodología de investigación en estudios sobre el discurso de la cortesía: a propósito del empleo de cuestionarios de hábitos sociales
Jorge Murillo, Universidad de Costa Rica 53

Sección 1. Análisis de la (des)cortesía. Estudios teóricos y de corpus

¿Qué onda vos...? ¿Cortés o descortés en la interacción verbal juvenil?
Anna Acevedo-Halvick, Universidad de Bergen 72

Sobre algunas estrategias y marcadores de descortesía en español peninsular y argentino: ¿Son españoles y argentinos igualmente descorteses?
Laura Alba-Juez, UNED 80

Atenuantes en Chile y en España: distancia o acercamiento
Marta Albelda, Grupo Val.Es.Co. y Universidad Politécnica de Valencia 98

La cortesía verbal en las relaciones interpersonales de una comunidad santiaguera del casco histórico de la ciudad
Alina Bestard, Universidad del Deporte 114

La (des)cortesía en el lugar de trabajo: empresa del estado versus empresa privada
Adriana Bolívar, Universidad Central de Venezuela 126

Cortesía y conversación: de lo escrito a lo oral

III Coloquio Internacional del Programa EDICE

editado por
Antonio Briz
Antonio Hidalgo
Marta Albelda
Universitat de València

Josefa Contreras
Universidad Politécnica de Valencia

Nieves Hernández Flores
Escuela Superior de Comercio de Copenhague

PROGRAMA EDICE

VNIVERSITAT DE VALÈNCIA

UNIVERSIDAD POLITECNICA DE VALENCIA

Cortesía, emociones y argumentación

Manfred Kienpointner
Universidad de Viena/Universidad de Innsbruck, Austria

1. Introducción

En esta comunicación quisiera tratar la relación entre la cortesía y las emociones. Además, será tratada la relación entre cortesía y los argumentos emocionales "ad X", por ejemplo, *Argumentum ad hominem, Argumentum ad verecundiam, Argumentum ad misericordiam, Argumentum ad baculum,* etc. Estos argumentos apelan a emociones como la simpatía, el amor, el enojo, el odio, el respeto, la compasión, el miedo, etc. Tradicionalmente, los argumentos emocionales mencionados fueron evaluados como sofismas. Sin embargo, en los estudios recientes son considerados como argumentos con una cierta plausibilidad (cf. Plantin 1998, Walton 1998, 2000, Gilbert 2001). Y en ciertos contextos, los argumentos emocionales no solamente pueden ser plausibles, sino que además hacen que una discusión sea más viva y agradable, y así contribuyen a la cortesía.

Mis observaciones serán ilustradas con pasajes de diálogos en español, francés, inglés, alemán y otras lenguas. Estas ilustraciones han sido extraídas de diferentes tipos de textos como conversaciones cotidianas, debates televisivos, entrevistas y diálogos literarios. La mayoría de los ejemplos españoles proviene del corpus Val. Es.Co (Briz et al. 2002).

Para empezar, mostraré que a los tres factores que determinan la (des)cortesía de los actos de habla según Brown/Levinson (1987: 74) —el poder, la distancia social, el contexto cultural—, hay que añadir la relación emocional entre los interlocutores. Así, de acuerdo con Watts, "the social distance parameter is not a reliable way of characterising the relationship between S and H [...] a much more useful measure is the affective relationship between the MP [= "model person", cf. aquí abajo] and the addressee" (Watts 2003: 96f.).

2. Emociones y (des-)cortesía

2.1. Relación general entre emociones y cortesía

Conviene tener en cuenta las emociones en el reconocimiento de la cortesía, hecho que se apoya en las siguientes razones:

La teoría clásica de Brown/Levinson (1987: 58) define su "persona modelo" ("model person" = "MP") como agente racional; su racionalidad consiste en "the availability to our MP of a precisely definable mode of reasoning from ends to the means that will achieve those ends". Ahora bien, esta definición se abstrae en exceso de otros factores que afectan el comportamiento (des)cortés, como, entre otros, las emociones.

Las dos razones más importantes para la inclusión de las emociones como factores centrales en una teoría de la (des)cortesía son las siguientes:

a. Una teoría basada en una "persona modelo" definida como "agente racional" no puede excluir las emociones porque muchas emociones contienen rasgos racionales (cf. Nussbaum 1996, Gilbert 2001). Por ejemplo, el miedo es una emoción que a veces es perfectamente racional, porque nos hace tener (más) cuidado en el caso de peligros inminentes; la compasión es un factor importante para motivar a los agentes sociales a actuar de manera altruista; la cólera puede causar que nos veamos obligados a combatir la injusticia etc.

b. Los tres factores distinguidos por Brown/Levinson (1987) implican la presencia de ciertas emociones, al menos indirectamente. Por ejemplo, (grandes) diferencias de poder pueden causar emociones positivas y negativas como el miedo, el respeto o el desprecio; una distancia social mínima con frecuencia es combinada con emociones positivas o negativas como la simpatía, el amor, el enojo, la ira, etc. En relación con la simpatía, incluso Brown/Levinson admiten que podría ser un factor adicional: "[...] we can only concede that 'liking' might be an independent variable affecting choice of politeness strategy" (1987: 16). Finalmente, "el rango de imposición" de un acto de habla en una cultura frecuentemente implica emociones, por ejemplo, el miedo a la intrusión en la cultura inglesa o el deseo de afiliación en la cultura española. Todo eso también justifica la integración explícita de las emociones en una teoría de (des)cortesía.

c. En el modelo de Leech (1983: 132 y ss.), las emociones aparecen explícitamente en la máxima de simpatía y antipatía. Aunque eso, desde mi punto de vista, sea una ventaja importante del modelo de Leech en oposición al racionalismo de Brown/Levinson, la integración de una sola emoción o de dos emociones no puede cubrir exhaustivamente el papel de las emociones en la comunicación (des)cortés.

d. En las interacciones cotidianas, con frecuencia los asuntos centrales que son tratados no son hechos, sino valores (Watts 2003: 261). La evaluación positiva o negativa de ciertos objetos, personas, actos o situaciones necesariamente implica la presencia de emociones, porque casi nunca los interlocutores se quedan totalmente indiferentes, muchas veces incluso no pueden mantener la sangre fría. Por eso, las emociones acompañan a la comunicación humana no como

fenómeno periférico, sino como elemento esencial. Dada la relación dialéctica entre la (des)cortesía y las emociones (cf. aquí abajo), la presencia inevitable de las emociones implica la percepción constante de los actos de habla como actos más o menos (des)corteses.

e. Las estrategias de (des)cortesía a menudo son empleadas para crear o modificar emociones más o menas agradables durante la interacción. Así, las emociones son una parte importante de los fines comunicativos de los interlocutores.

f. Con todo esto no pretendo afirmar que las emociones sean el factor más importante o el único factor importante para la percepción de actos de habla como más o menos (des)corteses, pero tampoco que sean insignificantes en relación a una descripción exhaustiva de la (des)cortesía.

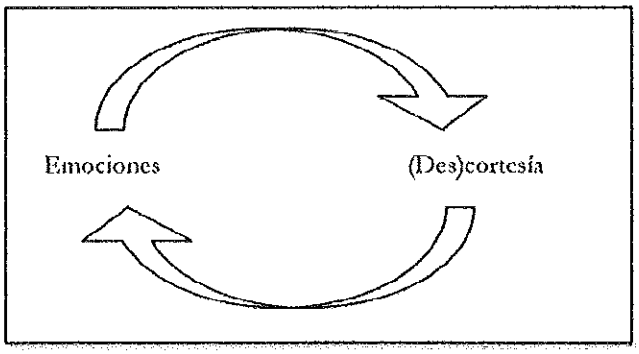
Esta integración de las emociones podría ser un avance para la teoría de la (des)cortesía, como otras aportaciones recientes, por ejemplo (cf. las contribuciones en Watts et al. 1992 y Kienpointner 1999; cf. también Held 1995, Eelen 2001; Watts 2003: 98 y ss.; Bravo 2004: 21 y ss.):

- el reconocimiento de que no solamente los "Actos Amenazadores de la Imagen" ("Face Threatening Acts"), sino también los "Actos Agradadores de Imagen" ("Face Flattering Acts", "Face Enhancing Acts") son de importancia considerable para la capacidad descriptiva de una teoría de la cortesía (cf. Kerbrat-Orecchioni 1997, 2004);
- el reconocimiento de que las teorías de (des)cortesía tienen que tratar de manera detallada las actividades de autoimagen de los interlocutores (cf. Hernandez Flores 2004, 2005; Ruhi 2006);
- el reconocimiento de que la descortesía no es un fenómeno periférico, es decir, el contrario al término marcado de la cortesía, sino que en ciertos contextos "la descortesía, más que la cortesía, parece ser la regla" (Bolívar 2005: 140; cf. también Culpeper 1996, Culpeper et al. 2003, Kienpointner 1997, 2003; Kaul de Marlangeon 2005).

2.2. La relación dialéctica entre las emociones y la (des)cortesía

Las emociones (positivas o negativas) tienen una relación dialéctica con la (des)cortesía: por una parte, ciertas emociones son el efecto de actos comunicativos (des)corteses; por otra parte, las emociones pueden causar estos mismos actos (cf. Gráfico 1).

Gráfico 1. La relación dialectica entre las emociones y la (des)cortesía



Los ejemplos siguientes son ejemplos ilustrativos de esta relación dialéctica. En (a) vemos un ataque agresivo "ad hominem" (cf. más abajo) de un espectador que participa por teléfono en un debate televisivo causa el enfado de CV, un periodista conservador (cf. el comentario sobre su comportamiento no verbal: *con cara de enfado*), acusado de pensar como los nazis (reproducción parcial de la transcripción del debate por Hernandez Flores 2005: 45f.):

(1)

Ep: [¡por cierto!, ¡por cierto!, ¡señor Vidal!,] ¡señor Vidal! no me creo que le hayan amenazado nazis, porque usted tiene ese pensamiento! ¡usted tiene pensamiento ultraderechista! [...]

CV: [...] A MÍ LOS NAZIS no solamente rompieron, [estanterías de librerías] =

Ep: [( )]

CV: = en las que había libros míos, sino que la policía me tuvo que proteger, porque llegaron a pintarme, esvásticas, en el portal de mi casa. = [...]

CV: [(*negando con el dedo y con cara de enfado*)] = ¡y no bromee usted con lo que no sabe!

(Signos de transcripción: Ep = espectador participante; CV = periodista; [ ] fragmento con solapamiento; ( ) fragmento indescifrable; [...] pasaje omitido; NAZIS pronunciación marcada o enfática; = mantenimiento del turno de un participante; (*con cara de enfado*) información contextual).

En el segundo ejemplo, extraído de un diálogo entre los protagonistas de la novela "El beso de la mujer araña" (= BMA; Barcelona: Seix Parral 1991: 258; primera edición: 1976) de Manuel Puig, los presos Luis Alberto Molina y Valentín Arregui Paz están detenidos en la misma celda. Molina, que está enamorado de Arregui Paz, le anuncia que querría quedarse con él. Arregui Paz no da una respuesta, lo que es un acto descortés, porque se encuentra avergonzado por este deseo. Entonces, su vergüenza (sentimiento en primer lugar negado por Arregui

Paz (*no*), después admitido con un atenuante: *un poco de vergüenza*) es la causa del silencio descortés. (Para facilitar la lectura he añadido los nombres de los protagonistas):

(2)
Molina: – Yo quiero quedarme con vos. Ahora lo unico que quiero es quedarme con vos.
Arregui Paz: – ...
Molina: – ¿Te da vergüenza que hable de eso?
Arregui Paz: – No... Bueno, sí.
Molina: – ¿Sí, que?
Arregui Paz: – Eso, me da un poco de vergüenza.

2.3. La modificación de la (des)cortesía de enunciaciones específicas según las emociones percibidas por los interlocutores

Además, las mismas enunciaciones o los mismos tipos de enunciaciones pueden ser clasificadas como corteses o descorteses según las emociones percibidas por los interlocutores (cf. Tabla 1).

Tabla 1. Modificación de la (des)cortesía

(Tipo de) Enunciación A + Emoción E1:	CORTÉS
(Tipo de) Enunciación A + Emoción E2:	DESCORTÉS

Es bien conocido que entre amigos y amigas normalmente las palabras malsonantes no son percibidas como enunciados descorteses, especialmente en las interacciones ritualizadas como el "sounding" de jóvenes de color en las ciudades grandes de Estados Unidos (Labov 1972) o en rituales semejantes entre jóvenes turcos (Dundes et al. 1972), o en ciertas variedades de la lengua Kilivila de las islas Trobriand (Senft 1987, 1991).

Ahora bien, el factor más importante en estos casos no es la distancia mínima social, sino la presencia de emociones positivas como la simpatía y la alegría. En el ejemplo de Culpeper (1996: 352) un amigo llega demasiado tarde a una fiesta y es saludado por el anfitrión con una palabra malsonante, que es una manera de invitarlo cordialmente a la fiesta. Este tipo de descortesía aparente (llamado "mock impoliteness" o "banter" por Leech 1983: 144) se explica no solamente por la distancia mínima entre los dos, sino también por el contexto emocional, es decir, la existencia de emociones positivas como la simpatía entre viejos amigos:

(3)
Host: You silly bugger (Anfitrión: Tonto de remate)

Pero si un enunciado causa emociones negativas como la ira y la indignación, la amistad íntima no puede impedir que la palabra malsonante sea percibida como un enunciado muy descortés, como se ve en el ejemplo siguiente (Briz 2004: 83; Briz et al. 2002: 55, H.38.A.1, 213-218), donde un jóven se enoja porque un amigo dice que todas las mujeres son *unas putas* y esta generalización no excluye a su madre:

(4)
A: no digáis PALABROTAS
D: si son toas unas putas/ hombre
A: no/todas no §
D: § ¿no?
A: mi madre no
D: clar- HOMBRE_ exceptuando a nuestras madres

2.4. Modificación de la (des)cortesía de tipos de enunciaciones según las emociones percibidas

No solamente las palabras o enunciaciones específicas, sino que también algunos tipos de enunciaciones como, por ejemplo, enunciaciones irónicas o enunciaciones del tipo "alo-repeticiones" (cf. Bernal Linnersand 2005) pueden ser percibidas muy diferentemente según las emociones sentidas por los interlocutores. Veremos a continuación dos pasajes (los ejemplos 5 y 6) donde los interlocutores emplean sus enunciaciones de manera irónica. Mientras que en el primer ejemplo la ironía se acompaña de emociones positivas como el amor y la admiración, en el segundo, la ironía es el efecto de emociones negativas, en este caso, el enfado de una persona ofendida.

(5) es un pasaje de la novela *La civilisation, ma mère!* (1972) de Driss Chraïbi. El protagonista Nagib discute con su contestataria madre, quien planea invitar a sus amigas a su casa sin tomar en consideración la opinión de su tradicional marido. En principio, el hijo aprueba el plan de su madre, pero comenta irónicamente su rígida determinación en relación a su marido ([...] *la solution* [...] *est d'autant plus simple qu'elle est sans appel*). La madre se da cuenta de la ironía (*Te moquerais-tu de moi par hazard?*), pero el hijo continúa expresando su admiración por la determinación de su madre, como lo había hecho antes en este diálogo. Este contexto emocional positivo, con signos claros de afectuosidad y admiración impiden una interpretación del irónico comentario como un enunciado descortés (Chraïbi 1972, citado según Gladischefski 1996: 272; los signos H = hijo y M = madre son añadidos para facilitar la lectura):

(5)
H: [...] Tu sais, tu es extraordinaire. Tu résous tout, sans hésiter une seconde, et la solution que tu trouves est d'autant plus simple qu'elle est sans appel.

("Sabes, eres extraordinaria. Resuelves todo, sin titubear un segundo, y la solución que encuentras es tan simple como inapelable")

M: Te moquerais-tu de moi par hazard ?
("¿Acaso te burlas de mí por casualidad?")

H: Oh ! non. Pas du tout. Je t'admire.
("¡Oh! no. En absoluto. Te admiro")

De manera muy diferente, en el pasaje siguiente de la novela BMA (Puig 1991: 102) un commentario irónico es acompañado con emociones negativas como el enojo, la envidia y la amargura. Estas emociones negativas hacen que el mismo tipo de enunciación, es decir, una enunciación irónica, se vuelve a un caso de "mock politeness" en el sentido negativo (Leech 1983: 142 y ss.). Molina, detenido por el delito de corrupción de menores, tiene un complejo de inferioridad frente al prisionero político e intelectual Arregui Paz. Más especificamente, Molina está muy enojado porque Arregui Paz prefiere leer sus libros en vez de charlar con él.

Después de algunos intentos vanos de convencer a Arregui Paz de mantener una conversación, Molina desiste, pero con una cortesía superficial que no disimula su amargo sarcasmo. Por eso, Arregui Paz se queja inmediatamente, aunque Molina no haya sido descortés abiertamente y su observación sarcástica sea reconocible solamente por la entonación (cf. *en este tono*). A continuación de esto, Molina se disculpa:

(6)

Molina:	– Está bien, Valentín. Estudiá, tenés razón.
Arregui Paz:	– No seas injusto, no me hables en este tono.
Molina:	– Perdoname. Estudiá tranquilo.

Dado que la distancia social de los dos detenidos es mínima, que no hay una diferencia estimable de poder y que el grado de imposicion de la enunciación de Molina también es mínima, las emociones de Molina y Arregui Paz parecen ser las causas más importantes de la descortesía percibida por los dos.

Se puede generalizar con este ejemplo: en ciertos contextos sociales como la pobreza, las emociones negativas como el enfado, la tristeza y la envidia pueden volverse crónicas. Por eso, enunciaciones normalmente poco descorteses son percibidas como ofensas graves (Kaul de Marlangeon 2005).

2.5. Las emociones como factores positivos y cooperativos en la interacción

Por otra parte, las emociones no son siempre y necesariamente factores antiracionales e inaceptables en la comunicación. Eso es muy claro en el caso de las emociones positivas, pero también emociones negativas como el enojo o el mie-

do pueden tener efectos positivos para el desarrollo cooperativo de una interacción. De esta manera, no se puede decir simplemente que las emociones positivas tengan efectos de cortesía y las emociones negativas efectos de descortesía. Por ejemplo, hay grupos sociales que no juzgan un debate acalorado como ofensivo. Por el contrario, es percibido como agradable porque muestra la afiliación y la solidaridad de los miembros del grupo (los términos "involvement" de Tannen 1992 y "sociable rudeness" de Kienpointner 1997). Sin embargo, en estos grupos también, el clima emocional del debate tiene que ser positivo para que los efectos de los actos agresivos y descorteses sean positivos también.

En sus entrevistas a parejas judías de clase media/baja en Philadelphia, Schiffrin (1984: 318) averiguó que actividades percibidas como descorteses por la mayoría de los hablantes del inglés americano, por ejemplo, el volumen excesivo, las interrupciones frecuentes, la velocidad alta, eran empleadas a menudo por miembros de este grupo social, los cuales consideraban este comportamiento como apropiado o hasta agradable (cf. *We Jews like* [...]), como se ve en sus comentarios metalingüísticos (Schiffrin 1984: 328; 333):

(7)
She'd fight it out with me. She'd thrash it out. That's ***the best way*** t'do it! [...] We Jews ***like*** to fight it out. (el énfasis es nuestro, M.K.)
("Ella lucharía conmigo hasta resolverlo. Discute a fondo. Es la mejor manera de hacerlo! [...] A nosotros los judíos nos gusta luchar hasta resolver las cosas")

Este hecho se explicaría más fácilmente si las emociones percibidas durante estos diálogos fueran agradables, sin embargo, las técnicas eran aparentemente competitivas. Pero a pesar de ello, el enojo y la cólera de los participantes pueden ser percibidos como un signo de proximidad ("involvement") y de considerar al otro/ a la otra como persona muy importante. No obstante, hay limites en este comportamiento, como observa Schriffrin (1984: 324): "cooperation between speakers and support of speaker's selves, may not be too deeply buried beneath surface forms of competition and threats to speakers' selves".

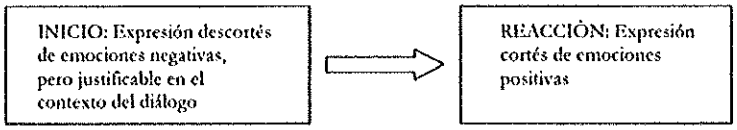
2.6. La aceptabilidad de emociones negativas según su posición en una secuencia de actos de habla

La aceptabilidad de emociones negativas y su expresión descortés depende también de la posición relativa de los enunciados emocionales en una secuencia de actos de habla (cf. Kienpointner 1997).

Por ejemplo, si una reacción emocional está justificada por la naturaleza de un acto anterior, las expresiones no exageradas de emociones negativas como el enfado no necesariamente son percibidas como descorteses.

En estos contextos es posible que haya una reacción positiva porque el interlocutor acepta y comprende que las palabras malsonantes o los insultos pueden ser justificados o justificables en un contexto verbal y situacional adecuado (cf. Gráfico 2 y Briz 2004: 88).

Gráfico 2. Secuencia cooperativa de actos de habla



Por ejemplo, en un diálogo entre dos novios, Andrés, el novio, no está seguro sobre sus sentimientos hacia Blanca, su novia. Eso la pone furiosa, porque durante todo el diálogo Andrés no es capaz de explicar claramente las razones de su inseguridad. Se trata, entonces, de una indignación por parte de Blanca bien comprensible. Por eso, Blanca, que está muy segura de su amor por Andrés, experimenta emociones contrarias muy fuertes, como la ira, la indignación, el amor y la afectuosidad. Expresando estas emociones tan contrarias (cf. *EGOÍSTA* vs *CARIÑO*) a veces acusa a Andrés con la ayuda de palabras malsonantes e insultos (p. ej. *coño, cojones, joder*). A pesar de ello, Andrés en el pasaje del ejemplo (8) (Briz et al. 2002: 77; ML.84.A.1, 203-218) se disculpa (*lo siento*) porque reconoce que la expresión directa de las emociones negativas de Blanca está, al menos parcialmente, justificada. Así, la expresión descortés de sus fuertes emociones negativas podría contribuir a una solución cooperativa del conflicto porque ha dicho sinceramente lo que piensa:

(8)

B: PERO ES QUE POR LO QUE ME ESTÁS DICIENDO ESTÁ ESTABLECIDA NINGUNA RELACIÓN_ NI TÚ CON TUS AMIGOS_ NI TÚ CONMIGO_ NI TÚ CON NADIE/ [O SEA=]

A: [ESE ES EL PROBLEMA]

B: = ES LO QUE TE ESTOY DICIENDO

B: PERO ES MI PROBLEMA

B: PUES BUENO_ ENTONCES ERES UN EGOÍSTA/ ANDRÉS/ CARIÑO/ ES QUE ¡JODER!/// (3") es que eres un egoÌSta tú y tú y tú_ y tú y tú_ te encierras y tú eres todo/ ¡coño! Pues si no compartes conmigo las cosas no sé qué [cojones quieres que te diga]

A: [VALE_ LO SIENTO_] LO SIENTO§

B: §ES VERDAD_ [ES QUE=]

A: [LO SIENTO]

(Signos de transcripción: MAYÚSCULAS pronunciación marcada o enfática; = mantenimiento del turno de un participante en un solapamiento; § sucesión

inmediata, sin pausa apreciable; / pausa corta; /// pausa de un segundo o más; (3") silencio de 3 segundos; [lugar donde se inicia un solapamiento;] final del habla simultánea; _ entonación ascendente _ entonación descendente)

2.7. Las emociones y la universalidad/relatividad de la (des)cortesía en las diferentes lenguas y culturas

Las teorías de la (des)cortesía con propósito de descubrir principios universales (cf. Brown/Levinson 1987, Kerbrat-Orecchioni 2004 y la crítica de Wierzbicka 1985, Watts 2003: 9 y ss., Bravo 2004: 21 y ss.) tienen que considerar el hecho de que las "mismas" emociones son percibidas de manera muy diferente en las culturas del mundo. Si se acepta la crítica al universalismo en la teoría de (des)cortesía, la importancia relativa de la cortesía positiva y negativa no puede ser definida en una jerarquía donde la cortesía negativa es más importante, como en el modelo de Brown/Levinson (1987; cf. Held 1995: 84 y ss.).

En lugar de eso, se podría distinguir con Bravo (2004: 30) entre autonomía y afiliación, sin postular una prioridad de una categoría sobre la otra. Además, se podría distinguir con Haverkate (2004: 55) y Briz (2004: 81) entre lenguas y culturas que ponen el acento en el distanciamiento mutuo y la independencia del individuo (por ej. la cultura anglosajona, la cultura holandesa y la cultura sueca), y de otro lado lenguas y culturas en que el acercamiento y/o la solidaridad grupal son más importantes (por ej. la cultura del español peninsular, la cultura turca, la cultura china y la cultura japonesa). Una vez más, para una descripción empírica satisfactoria, la relación entre las emociones y la (des)cortesía en estas lenguas y culturas tiene que ser tratada explícitamente. Eso es necesario porque las emociones no son simplemente idénticas en las lenguas y culturas diferentes (para una discusión de la universalidad o relatividad de ciertas emociones y las metáforas que las describen cf. Ekman/Vriesen 1975, Matsumoto 1988, Shaver et al. 1992, Russell et al. 1995, Wierzbicka 1999, Kövecses 2002, Kienpointner 2004). Además, ambas categorías fundamentales, es decir, autonomía/distanciamiento por un lado, y afiliación/acercamiento por otro lado, implican la presencia de ciertas emociones como el respeto, el miedo, la simpatía, el enfado etc.

En el caso de una cultura donde prevalece el deseo de ser autónomo, serán emociones centrales, por ejemplo, el miedo de intrusión, la vergüenza de ser dependiente de ayuda, el orgullo de ser independiente, la indignación sobre casos de injusticia, donde los derechos de un individuo no son respetados; en una cultura de acercamiento, por ejemplo, el amor, la afectuosidad, el miedo de ser excluido del grupo, la cólera de no ser aceptado y tratado como persona íntima, la indignación sobre casos de injusticia donde los derechos del grupo no son respetados, el odio contra otros grupos sociales u otras naciones, etc.

Naturalmente, esta distinción no puede funcionar como dicotomía rígida (Bravo 2004: 30); hay sociedades donde, paradójicamente, tanto la autonomía como la afiliación son de importancia fundamental, por ejemplo, en la sociedad griega moderna (Hirschon 2001: 23) o en la cultura indígena de los Navajos (Kienpointner 2004). En la sociedad sueca coexisten un comportamiento de distancia en la interacción y una solaridad grupal profunda. Y hay lenguas y culturas donde la (des)cortesía y las emociones están vinculadas de manera especialmente directa. Por ejemplo, en el español de Costa Rica, según los estudios de Murillo (2005: 118), la cortesía parece ser igual o semejante al establecimiento de un ligamen afectivo:

> "Resulta interesante observar cómo los costarricenses asocian la cortesía con un concepto propio de la dimensión afectiva, es decir, con la expresión de un sentimiento de amor (amabilidad hacia el otro). [...] Ser cortés, entonces significa establecer cierto ligamen afectivo con el interlocutor y no solamente la cordialidad que se esperaría en situaciones generales de comunicación".

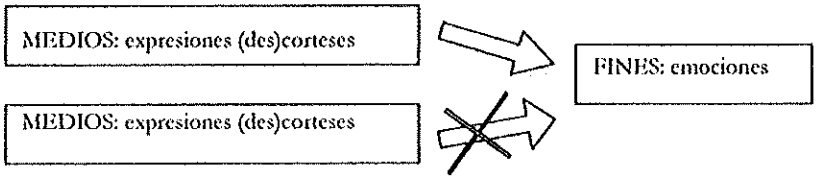
Y en el español regional del Eje Cafetero de Colombia, según Areiza Londoño (2005: 82, 84) el saludo es un acto de habla que produce efectos de "reconocimiento mutuo, en el que se acepta un vinculo afectivo" y cuando "alguien se enemista con otro, le retira sus afectos y "hasta el saludo", que debe interpretarse como un duelo social".

Otros ejemplos de lenguas y culturas no indoeuropeas como el turco y el japonés (cf. 2.8 aquí abajo) ilustrarán aún mejor el papel estratégico importante que las emociones tienen para el comportamiento (des)cortés.

2.8. La creación de ciertas emociones como fines estratégicos en la interacción

A menudo, los interlocutores emplean expresiones (des)corteses para crear ciertas emociones entre otros propósitos, o incluso como el propósito más importante de una conversación. En otras palabras, estas emociones positivas o negativas están entre los fines estratégicos de la interacción. Estos fines pueden ser conseguidos o no conseguidos (cf. Gráfico 3).

Gráfico 3. Emociones como fines estratégicos



En lo siguiente, presentaré datos del turco (cf. Ruhi 2006) y del japonés (cf. Okamoto 1999) para ilustrar estas estrategias. En su estudio sobre cumplidos y reacciones a estos cumplidos en conversaciones cotidianas en el turco, Ruhi (2006: 64) generalmente enfatiza la importancia de las emociones para la teoría de (des)cortesía, y por supuesto, no podría estar más de acuerdo con Ruhi a este respecto:

> "[...] in view of the fact that maintenance of comity necessarily involves an affective dimension, it is hard to maintain that politeness can be investigated to the exclusion of the affective domain."

Más específicamente, Ruhi describe diversos tipos de secuencias de cumplidos y reacciones a estos cumplidos en el turco cotidiano. Sus ejemplos, extraídos de un corpus de 830 secuencias (Ruhi 2006: 48; los ejemplos siguientes son extraídos de Ruhi 2006: 55 y ss., 59 y ss., 71) muestran que a veces los cumplidos consiguen su propósito emocional con éxito. En estos casos, por ejemplo, las personas que reciben el cumplido están contentas, alegres y agradecidas. Reaccionan con expresiones que muestran su alegría y simpatía para la persona que hizo el cumplido, por ejemplo, riendo o devolviendo el cumplido. En el ejemplo (9), un maestro hace un cumplido a su clase que reacciona con signos no verbales de alegría (cf. el comentario "risas fuertes"). En el ejemplo (10), el destinatario devuelve el cumplido, que es un signo verbal de gratitud y simpatía:

(9)
Cer: Çocuklar siz öğretmen olamazsınız, şair olursunuz.
("Children, you won't be able to become teachers, but poets")
("Niños, no llegaréis a ser maestros, pero (sí) poetas")
Cees: (loud laughter)
(risas fuertes)

(Abreviaturas: Cer = persona que hace el cumplido; Cee = persona que recibe el cumplido; "los niños" = estudiantes de Cer; aquí y para los otros ejemplos doy la traducción inglesa (a veces interlinear) de Ruhi (2006) y añado la traducción español)

(10)
Cer: Bugün çok tatlısınız.
("You look very sweet today"/"Hoy tiene usted un aspecto muy lindo")
Cee: O sizin tatlılığınız
That you-PLU-GEN sweetness-PLU.
("That is your sweetness"/"Eso es su lindeza")

(Abreviaturas: PLU = Plural; GEN = Genitivo)

En otros casos, el cumplido no logra su fin inmediatamente porque el destinatario del cumplido está de muy mal humor, pero al menos honra la buena voluntad (cf. ej. (11), donde la destinataria reacciona con silencio, lo que es una reacción descortés en ese contexto). El interlocutor que hizo el cumplido insiste de manera amable y ahora la destinataria del cumplido concede que el cumplido fue precioso pero que no tuvo éxito porque estaba de mal humor en este momento:

(11)
Cer: İşte dünyanın en güzel kızı da geldi!
("Look, the world's most beautiful girl has come too!'"/"Mira, llegó también la chica más hermosa del mundo")
Cee: (no response) (ninguna respuesta)
Cer: Ne olur hayatım? O güzel yüzün niye eskisi gibi ışık saçmiyor?
("What's the matter my dear? Why isn't your face radiating light as it used to?"/"Que pasa, cariño? ¿Por qué tu cara no irradia luz como suele?")
Cee: Canım ne olur kusura bakma. Bugün hiç havamda değilim. Bugün güzel iltifatlarını başka zamana sakla.
My dear, what be-AOR fault look-NEG. Today nothing air-POSS NEG-SING
Today beautiful compliment-PLU other time save.
("Please excuse me my dear. I'm out of sorts today. Save these nice
compliments of yours for another time today"/"Por favor, discúlpame,
cariño. Hoy no estoy de humor. Guarda tus lindos cumplidos para más tarde")
(Abreviaturas: AOR = Aoristo; NEG = Negación; POSS = Posesivo; SING = Singular)

Finalmente, el cumplido puede ser interpretado como enunciación impertinente o como ataque sarcástico a la imagen social del destinatario y este/esta reacciona con disgusto, o con enfado, es decir, rechaza el cumplido. En el ejemplo (12), la señora que recibió el cumplido lo interpreta como algo molesto (con asociaciones implícitas de sexismo) y por eso, en lugar de sentir gratitud, simpatía y alegría se enfada:

(12)
Cer: Lütfen bayan bu tarafa.
("Over here ma'am"/"Venga por aquí señora")
Cee: Ben şurada sıradayım, burada çektireceğim.
I this-DAT [sic] line-LOC-SING, here-LOC take-CAUS-FUT-SING.
("I'm in this line; I'm going to have [the photocopy] done here"/"Estoy en esta cola; voy a hacerla [la fotocopia] aquí")
Cer: Aaa, olur mu? Sizin gibi güzel bir bayanın fotokopisini ben çekebilirim ancak.

("Ooh, that's impossible. Only I can do the photocopying for such a beautiful lady like you"/"Oh, eso es imposible. Sólo yo puedo hacer la fotocopia para una señora tan hermosa como usted")

Cee: Ay! Ne kadar yapmacıksınız.
Ugh! What degree artificial-PLU
("Ugh! How artificial you are"/"¡uf! ¡Qué artificial es usted!")
(Abreviaturas: DAT = Dativo; sin embargo, eso no es correcto; en verdad, la forma *şuna-da* es un locativo como *sına-da*; LOC = Locativo; CAUS = Causativo; FUT = futuro; SING = Singular; PLU = Plural)

El ejemplo (13) muestra un fracaso total de las estrategias de cortesía. El cumplido está interpretado como un ataque sarcástico a la imagen social del destinatario, que reacciona con un silencio descortés. Aquí también, la persona que hizo el cumplido insiste con una repetición indirecta del cumplido, pero el destinatario reacciona con una crítica muy explícita del presunto sarcasmo. Si la interpretación del destinatario es correcta, la finalidad del cumplido sarcástico fue la creación de emociones negativas como el enfado y la indignación. Si eso es verdad, este fin competitivo ha sido conseguido con éxito y con medios descorteses.

(13)
Cer: Derya gibisiniz hocam.
("You are like the ocean my teacher"/"Usted es como el océano, mi maestro")
(like the ocean: an idiom implying that a person is very knowledgeable on a matter)"/"como el océano": una frase hecha que implica que una persona sabe mucho sobre un tema")

Cee: (silence) (silencio)
[...]

Cer: (introducing another colleague to Cee) (presentando otro colega a Cee)
M hocam da sizin gibi alanında derya
("My teacher M, like you, is also like the ocean"/"Mi maestro M, que como usted es como el océano")

Cee: Ben sizi iyi tanırım. Siz hep böyle iğneleyici laflar edersiniz.
I you-ACC well know-AOR-SING. You always like this sarcastic remark-PLU do-AOR-PLU
("I know you well. You always make such sarcastic remarks"/"Lo conozco a usted bien, siempre haciendo esas observaciones sarcásticas")
(Abreviaturas: ACC = acusativo ; AOR = aoristo; PLU = plural; SING = singular; [...] pasaje omitido)

Los estudios de la (des)cortesía en el japonés a menudo enfatizaban que la selección de los enunciados más o menos corteses no es tan libre como en otras lenguas y culturas, por ejemplo, en el inglés (cf. Ide et al. 1992). Según esta perspectiva tradicional, en el japonés no es la selección de opciones estratégicas

("volition") sino factores como las diferencias jerárquicas, la distancia social, la edad y el sexo las que determinan ("discernment") si una enunciación es percibida como cortés o descortés (cf. Okamoto 1999: 53). Sin embargo, la descripción de conversaciones auténticas entre personas con posiciones sociales, edades y sexos diferentes muestra que los interlocutores, en la misma conversación y aun en el mismo turno o en las misma frase, emplean formulaciones (muy) formales en combinación con formulaciones (más) informales. Entre los fines estratégicos de estas combinaciones "inapropiadas" está la creación de un ambiente agradable, es decir, con sentimientos positivos.

Okamoto presenta varios ejemplos de este fenómeno; entre otros, el ejemplo siguiente. En una conversación entre un profesor japonés (hombre, 38 años) y una estudiante (mujer, licenciada; 23 años; sitio: la oficina del profesor), el profesor empleó una mezcla de expresiones formales e informales. Como es sabido, en el japonés varios sufijos indican la cortesía en relación al destinatario del enunciado o en relación a la persona/al objeto de que se habla en la conversación. Además, los verbos pueden aparecer en formas "simples" o en formas más complejas "corteses". Okamoto relaciona esta mezcla de expresiones formales e informales con la intención del profesor por reducir la diferencia de la posición social y de crear sentimientos de amabilidad ("[...] this mixing may also implicate that he [= el profesor] is trying to show some friendliness", Okamoto 1999: 63).

En el pasaje siguiente de esta conversación (Okamoto 1999: 61) se puede observar este cambio entre formas "corteses" (con sufijos "honoríficos") y "formas "simples" (sin sufijos "honoríficos"):

(14)

P: Boku ga Furezuno ni ita toki, moo ni-juu-nen, ni-juunen wa oogesa ka,
N-AH N-AH
E, AE, American English/?/ ka nan ka no heddo o yatte ta n desu yo.
AH
"When I was in Fresno, already 20 years (ago), 20 years may be an exaggeration, he was the head of E, A, American English /?/"
("¿Cuando yo estuve en Fresno, hace 20 años ya, quizás 20 años sea una exageración, era él el jefe del departamento de E, A, Inglés Americano?")

S: Aa, a, ima mo yatte-rassha imasu yo.
AH
"Yes, he is the head (of the institute) now, too."
("Sí, es el jefe (del departamento) ahora, también.")
(Abreviaturas: P = profesor; S = estudiante; AH = Addressee honorific = forma "honorífica" en relación con el destinatario; N-AH = non-honorific form for the addressee, plain form = forma "no-honorífica", forma simple, sin sufijo)

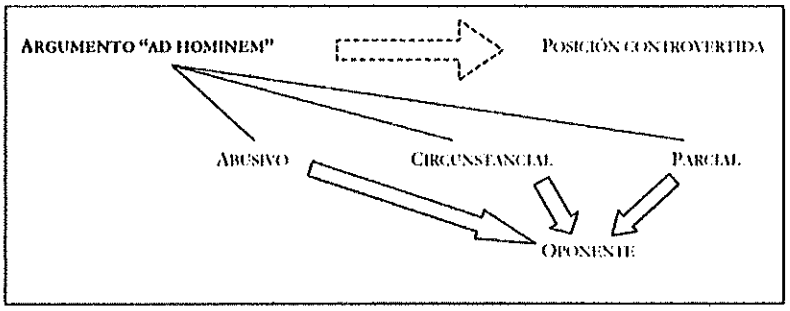
3. La (des-)cortesía y los argumentos emocionales

Un tratamiento exhaustivo de todos los tipos de argumentos emocionales superaría los límites de esta comunicación. Por eso, en lo que sigue, quisiera tratar solamente unos ejemplos del argumento llamado "ad hominem". Tradicionalmente, este argumento es definido como un razonamiento falso o sofístico que, en lugar de justificar o refutar una posición con argumentos pertinentes, ataca al oponente en una discusión, alegando su carácter, sus capacidades físicas y mentales ("abusive ad hominem"), o las circunstancias que hacen su posición parcial y sospechosa ("bias ad hominem") o inconsecuente ("circumstantial ad hominem") (Hamblin 1998/1970: 41; itálica de Hamblin):

> "According to modern tradition an argument *ad hominem* is committed when a case is argued not on its merits but by analysing (usually unfavourably) the motives or background of its supporters or opponents".

Los tres tipos del argumento "ad hominem" y su estructura general son presentados en gráfico 4. Una descripción más detallada de de los tipos diversos del argumento "ad hominem" presenta Walton (1998: 261; cf. también van Eemeren/Grootendorst 2004: 177 y ss.):

Gráfico 4. Los tipos del argumento "ad hominem"



Sin embargo, ya en los manuales tradicionales mencionados por Hamblin (1998/1970: 42) y Walton (1998: 44 y ss.), ciertas aplicaciones del argumento "ad hominem" son aceptadas como argumentos plausibles y pertinentes. Por ejemplo, los testigos en un tribunal pueden ser criticados como personas poco creíbles. Este ataque "ad hominem" no es irrelevante para la decisión del tribunal, especialmente si no hay bastante indicios para una prueba definitiva y la decisión tiene que basarse en los testimonios. Además, en las confrontaciones televisivas de los candidatos/las candidatas principales de los partidos políticos, el carácter

sospechoso y los motivos poco creíbles de estas personas pertenecen a las razones importantes y pertinentes para votar contra ellos/ellas. Por eso, Walton (1998) evalúa argumentos "ad hominem" no como sofismas, sino como argumentos que podrían tener una cierta plausibilidad en ciertos contextos y que pueden transferir la carga de prueba al oponente en la ausencia de pruebas definitivas. Otros argumentos emocionales como el argumento "ad verecundiam", "ad misericordiam", "ad populum" o el argumento "ad baculum" reciben un tratamiento similar por Walton (1992, 1999, 2000).

Otros especialistas en la teoría y análisis de la argumentación (Plantin 1998, Gilbert 2001) enfatizan el hecho de que no se pueden imaginar diálogos argumentativos donde las emociones no jueguen un papel importante. Según los autores, un análisis de la argumentación que no integre las emociones como elementos esenciales de la argumentación es un análisis "alexitímico" (Plantin 1998: 9: "le risque de faire du discours alexithymique l'idéal du discours argumentatif").

Estos estudios recientes no niegan que haya casos muy claros de argumentos emocionales que son razonamientos falsos. Pero según estos estudios, también hay casos claros donde los ataques "ad hominem" al mismo tiempo son argumentos aceptables o incluso plausibles. Ahora bien, también estos argumentos "ad hominem" aceptables claramente implican estrategias de formulación que producen enunciaciones descorteses. Por eso, tenemos que preguntarnos: ¿Los argumentos "ad hominem" siempre tienen efectos negativos para el "clima emocional", es decir, el nivel interpersonal de un diálogo? Quisiera mostrar que la respuesta a esta pregunta debe ser negativa.

Sin embargo, antes de presentar unos ejemplos de argumentos "ad hominem" que contribuyen de manera positiva al desarollo cooperativo de una conversación, quisiera dar ejemplos que muestran que la descortesía de los argumentos emocionales "ad hominem" puede ser muy competitiva y destructiva.

En el ejemplo siguiente, un pasaje de un debate televisivo del 21 septiembre 2006 en el ente público de televisión de Austria (ORF), unos días antes de las elecciones para el Consejo Nacional de Austria, el canciller Wolfgang Schüssel (jefe del partido conservador de Austria, ÖVP) y Alfred Gusenbauer (jefe del partido socialdemócrata de Austria, SPÖ) discuten el problema del gran número de personas austríacas que son dependientes de cuidado permanente. Por eso, los parientes de los enfermos/enfermas a menudo recurren a la asistencia de cuidadores extranjeras, que normalmente vienen de Chequia y Eslovaquia y reciben mucho menos dinero que las cuidadores austriacas. Aproximadamente 40.000 personas extranjeras trabajan según este procedimiento, que es ilegal.

Schüssel y Gusenbauer discuten varias soluciones posibles para este problema. Ambos están a favor de una legalización del trabajo de las cuidadores extranjeras.

Durante esta discusión, Gusenbauer ataca a Schüssel porque la suegra de Schüssel también fue cuidada por cuidadores extranjeras. Este argumento "ad hominem" de tipo circunstancial acusa a Schüssel de proceder de manera ilegal en su vida privada, lo que hace su posición oficial —Schüssel insistía en que no había un estado de emergencia en el sistema de asistencia austríaca— poco creíble.

Desde el punto de vista del análisis y de la evaluación argumentativa se tiene que reconocer que este ataque "ad hominem" se dirige no a la posición oficial del canciller, sino a su personalidad. Su comportamiento privado está parcialmente justificado, pues la vida privada y las decisiones privadas del canciller no pueden separarse estrictamente de sus posiciones oficiales como canciller y hay una cierta inconsistencia en su comportamiento.

Por otro lado, el ataque de Gusenbauer es claramente descortés porque ataca la imagen positiva de Schüssel de manera muy competitiva y causa emociones fuertes negativas por parte de Schüssel, que reacciona con un argumento del tipo "abusivo" (iniciado y marcado de manera espectacular por una pausa de un segundo), es decir, con un ataque directo a la imagen de Gusenbauer. Unos minutos antes, Gusenbauer había tomado su pañuelo y se había limpiado el labio superior, donde tenía unas gotas de sudor claramente visibles en el primer plano de la cámara. Ahora Schüssel interpreta eso como un signo de nerviosismo y mala conciencia.

A primera vista, este contraataque de Schüssel también parece poco aceptable y es un caso claro de un razonamiento falso "ad hominem", porque el hecho de que Gusenbauer sudara no tiene nada que ver con los argumentos de Gusenbauer sobre el problema de la asistencia. Sin embargo, en el contexto de una discusión política entre los jefes de los dos partidos mayoritarios de Austria —líderes políticos con intención de ser el próximo canciller— no son totalmente irrelevantes los aspectos de su personalidad como el comportamiento en situaciones de estrés, signos de miedo, nerviosismo y mala conciencia. El problema es que el sudor de Gusenbauer puede ser explicado muy fácilmente por las altas temperaturas en el estudio televisivo y el maquillaje. Así, el contraataque de Schüssel es un desquite competitivo, una reacción muy descortés que muestra la cólera fuerte de Schüssel a causa del ataque "ad hominem" anterior de Gusenbauer:

(15)
GU: Ich sag/ich sag Ihnen, was eine WIRKliche Bedrohung ist.
("Le digo/digo lo que es una amenaza verdadera")
SCH: Bitte.
("Diga")
GU: Nämlich wann ein Bundeskanzler ein Vorbild an ILLegalität sein will. Weil dass Sie hier im Fernsehen erKLÄRT haben, Sie würden ein ZWEItes Mal es genau so machen und anraten, dass Verwandte von Ihnen ILLegal gepflegt

werden, des is nicht meine Vorstellung von einem Bundeskanzler, der soll nämlich anstehende Probleme lösen.

("Es decir cuando un canciller federal quiere ser un modelo de ilegalidad. Porque usted declaró aquí en la televisión que lo haría una segunda vez del mismo modo y que recomendaría que los parientes de usted fueran cuidados ilegalmente, eso no es mi idea de un canciller federal, porque este debe resolver los problemas pendientes")

[...]

SCH: (1) Jetz versteh i Ihre Schweißperlen auf der St/auf der Lippe. Mit diesem Untergriff haben Sie sich endgültig disqualifiziert. Ich würde NIEmals Ihre Familie hereinziehen, niemals.

("Ahora entiendo sus gotas de sudor en su fren/en sus labios. Con este ataque sucio se ha descalificado definitivamente. Yo nunca implicaría a su familia en esto, nunca").

(Signos de transcripción: GU = Gusenbauer; SCH = Schüssel; [...] pasajes omitidos; MAYÚSCULAS Pronunciación marcada o enfática; (1) silencio de un segundo; / auto-corrección)

El siguiente ejemplo, de nuevo extraído de la novela "El beso de la mujer araña" (Puig 1991: 70), muestra cómo ataques del tipo "ad hominem" abusivos pueden ser resultado de una secuencia de reproches mutuos, es decir, de ataques descorteses a la imagen positiva, que son acompañados con emociones negativas como el enfado, el desprecio y la indignación. Arregui Paz y Molina discuten si la descripción de un hombre amado por Molina sea adecuada. Arregui Paz empieza a reprochar a Molina que no sea capaz de seguir una línea en la discusión, un ataque "ad hominem" abusivo contra la imagen positiva de Molina. Este reacciona con un contraataque, también "ad hominem", diciendo que Arregui Paz es un pedante. Por su parte, Arregui Paz aparentemente asiente a este reproche, pero queda muy claro que este asentimiento es sarcástico y es solamente un medio para no tener que continuar la discusión con Molina. Por eso, este asentimiento es un signo de desprecio (De nuevo, para facilitar la lectura añado los nombres de los protagonistas):

(16)

Arregui Paz: - Con vos no se puede hablar, si no es dejarte que cuentes una película.

Molina: - ¿Por qué no se puede hablar conmigo, a ver?

Arregui Paz: - Porque no tenés ningún rigor para discutir, no seguís una línea, salís con cualquier macana.

Molina: - No es cierto, Valentín.

Arregui Paz: - Como quieras.

Molina: - Sos un pedante.

Arregui Paz: - Como te parezca.

En el ejemplo (17), una entrevista del periódico austriaco NEWS (22, 1.6.2006: 28), la ministra de Interior austriaca, Liese Prokop (del partido conservador ÖVP) y el jefe del partido derechista "FPÖ", Heinz-Christian Strache, discuten problemas de la inmigración. Muchas veces se atacan con argumentos "ad hominem" del tipo "abusive ad hominem" y "bias ad hominem", que atribuyen propiedades muy negativas o malas intenciones, intereses y motivos sospechosos al opositor (Walton 1998: 11 y ss.). Por eso, el clima emocional de este debate es a veces muy negativo. En el pasaje siguiente, Prokop acusa Strache de pronosticar un desarollo catastrófico para crear miedo en la mayoría nativa de Austria y eso solamente para hacer más fuerte la posición de su partido. Por su parte, Strache acusa a Prokop de actuar de manera hostil contra Austria y de tener el objetivo (clandestino) de crear una sociedad multicultural:

(17)

Prokop: Sie malen Horrorzahlen für die Zukunft aus, um billige Ängste zu schüren. Sie machen das, um politisches Kapital daraus zu schlagen.
("Usted describe números de horror sobre el futuro para provocar miedos fáciles. Lo hace para sacar partido de eso")

Strache: Und Sie agieren österreichfeindlich und provozieren Zustände, wie sie In den Pariser Vororten bereits bestehen. Sie reden der multikulturellen Gesellschaft das Wort. Das ist ihr Ziel.
(Y usted actúa de manera hostil contra Austria y provoca una situación como la que ya existe en los suburbios de París. Habla a favor de la sociedad multicultural. Ese es su objetivo")

El siguiente ejemplo es diferente de (15), (16) y (17), donde hay una simetría en relación con el poder de los interlocutores. El ejemplo (18) muestra los efectos emocionales negativos del abuso descortés del poder y de la autoridad. Así también es un ejemplo para el argumento "ad baculum" (Walton 2000), porque se implica la emoción del miedo. Un jefe sugiere a su empleada que lleve una minifalda para poder recibir un aumento de salario. Aparte de la amenaza implícita, esta enunciación también es un argumento "ad hominem", porque el jefe no discute las capacidades profesionales de su empleada que serían pertinentes para este aumento, sino sus propiedades sexuales, y eso es una reducción sexista que implica emociones negativas como el desprecio del jefe y el miedo y la indignación de la empleada (Green/Durand 2000: 29):

(18)

Jefe: Faites un effort, mettez des jupes courtes, après seulement nous pourrons parler de votre augmentation.
("Esfuércese, póngase faldas cortas, sólo entonces podremos hablar sobre su aumento de sueldo")

Estos ejemplos —y se podrían dar muchos otros— muestran que los argumentos emocionales con frecuencia son (muy) descorteses y atacan la imagen social de los interlocutores de manera destructiva. Sin embargo, a veces, los argumentos "ad hominem" no tienen estos efectos negativos que destruyen el clima cooperativo de un debate. Al contrario, pueden mejorar el clima de una discusión. Se pueden distinguir al menos tres casos y contextos típicos: En el primer caso, los argumentos "ad hominem" están basados en emociones positivas como la benevolencia y la preocupación para un amigo/una amiga o un pariente que tiene un gran problema y no se comporta de manera razonable. Los ataques "ad hominem" en este caso son empleados especialmente si los consejos razonables para resolver el problema no son aceptados repetidamente.

En el segundo caso, discusiones entre enemigos u opositores políticos pueden volverse más relajadas y más agradables si los interlocutores emplean ataques irónicos "ad hominem", con la condición de que estos ataques sean moderados (cf. Walton 1998: 175). Así la tensión inevitable en discusiones entre representantes de posiciones que a veces son incompatibles es disminuida, al menos por el momento y para ciertas fases de un debate.

El tercer caso es típico para entrevistas. Con frecuencia, los periodistas hacen las preguntas en entrevistas, para hacer la entrevista más viva e interesante para los lectores, emplean argumentos "ad hominem". Así pueden lograr que las personas entrevistadas reaccionen con respuestas divertidas, a menudo irónicas, suponiendo que los ataques "ad hominem" no sean demasiado agresivos.

Quisiera dar unos ejemplos de estos casos. El primer ejemplo es un pasaje de una conversación de familia. La esposa (=C) de un albañil (= A), que tiene dolores fuertes en su columna vertebral, después de muchas tentativas ineficaces de convencerlo para tomar los medicamentos que una médica le prescribió, pierde la paciencia. Habla en voz alta, hasta le reprocha a su esposo no conocer su propia dolencia: Lo 'examina' con una serie de preguntas, y lo califica de *sabiondo* (= *sabihondo*). Por su parte, el esposo reacciona con palabras malsonantes susurradas. Aunque estas enunciaciones de la esposa no sean argumentos "ad hominem" explícitos, implican un ataque del tipo "ad hominem abusivo" implícito, que se podría reconstruir como "eres demasiado estúpido y obstinado como para entender lo que deberías hacer por tu salud". Sin embargo, todo eso es acompañado con risas frecuentes. La razón de estos signos propios de un clima emocional positivo es que la esposa tiene emociones positivas frente a su marido y quiere ayudarle verdaderamente, para que se restablezca, y él lo sabe perfectamente (Briz et al. 2002: 296f.; RV.114.A.1, S. 196 y ss., 180-197; *astrosis* = *artrosis*):

(19)
C: [...] TÚ TIENES INFLAMACIÓN EN LOS HUESOS_ QUE LO HA MIRAO ELLA Y TIENE ESO// TIENE ASTROSIS

A; ya_ lo de la astrosis [ya lo sé=]
C: [¿y eso qué es?]
A: =ya lo [sé yo=]
C: [¿y eso qué es_?]
A: =eso es el frío que tengo [aquí=]
C: [¿eh?]
A: = QUE SE DESGASTAAN_
C: y se INFLAMAAN_/con el FRÍOO// SABIONDO
A: °(¡me cago en la puta [((madre!)))°=]
C: [síi]
A: =pueh anda quee (( ))
C: Y SE INFLAMAN LOS HUESOS CON EL FRÍO_ SI NO TE SABE MAAL§
A: §[pos anda que esta mañana_](ENTRE RISAS)
C: [(RISAS)]

(Signos de transcripción: MAYÚSCULAS pronunciación marcada o enfática; AA alargamientos vocálicos; = mantenimiento del turno de un participante en un solapamiento; § sucesión inmediata, sin pausa apreciable; / pausa corta; // pausa entre medio segundo y un segundo; [lugar donde se inicia un solapamiento;] final del habla simultánea; _ entonación ascendente _ entonación descendente; _ entonación mantenida; ((madre)) transcripción dudosa; °( )° fragmento producido con una intensidad baja o próximo al susurro; (ENTRE RISAS) risas simultáneas a lo dicho)

El ejemplo siguiente es un pasaje de una discusión entre Ernest-Antoine Seillière, presidente del MEDEF ("Mouvement des Entreprises de France" = Movimiento de Empresas de Francia, es decir, la organización de los empleadores franceses) y Bernard Thibault, secretario general de la CGT ("Confédération Générale des Travailleurs", es decir, la confederación general de los obreros franceses) en el semanario francés EXPRESS. Se aprecia de forma muy evidente que Seillière y Thibault tienen posiciones opuestas en relación a casi todos los problemas de economía y del mercado de trabajo. No obstante, a veces consiguen reducir la tensión hostil durante este debate usando argumentos "ad hominem".

Eso es posible porque atacan la personalidad del opositor de manera ligeramente irónica, lo que crea un clima de buen humor. Más específicamente, Seillière acusa a Thibault de ser un romántico. Aunque eso sea un ataque "ad hominem abusivo", que implica que le falta a Thibault la capacidad de analizar la situación económica de manera razonable, sin sentimientos poco realistas, el nivel interpersonal atribuye a Thibault características de simpatía. Por su parte, Thibault pregunta a Seillière si no es romántico y Seillière da la respuesta irónica de que si fuera romántico, no sería el jefe del MEDEF sino secretario general de la CGT. Eso también es un ataque "ad hominem abusivo" porque atribuye el hecho

de ser secretario general de la CGT a una falta de juicio sensato y razonable. Sin embargo, la reacción de Thibault muestra que este ataque irónico ha creado un clima alegre, porque responde que, según los estatutos de la CGT, sería posible que el jefe del MEDEF al mismo tiempo fuera miembro de la CGT. Está claro que esto no es una oferta que pueda ser tomada en serio, pero es precisamente eso lo que continúa el clima alegre y relajado de esta fase de la discusión (EXPRESS, 24.-30. de enero 2005, p. 71; "Larzac": una meseta en el sudoeste de Francia, donde hay una tradición larga de protestas pacíficas contra el militarismo y los efectos negativos de la mundialización):

(20)
Thibault :[...] Pourquoi ne pas imaginer d'autres mécanismes économiques ?
("Por qué no imaginar otros mecanismos económicos?")
Seillière : Au Larzac, on defile avec des tee-shirts «Un autre monde est possible". C'est du romantisme.
("A Larzac, se pasa por delante con camisetas "Un mundo diverso es posible". Eso es romanticismo")
Thibault : Vous n'êtes pas romantique ?
("Usted no es romántico?")
Seillière : Si je l'étais, je ne serais pas président du Medef, mais peut-être secrétaire général de la CGT.
("Si lo fuera, no sería presidente del Medef, sino quizás secretario general de la CGT")
Thibault : Ce n'est pas incompatible avec nos statuts.
("Eso no es incompatible con nuestros estatutos")

El último ejemplo que voy a analizar es un pasaje en una entrevista del semanario DER SPIEGEL (26, 26. junio 2006, 161 y ss.). Los periodistas Klaus Brinkbäumer y Jörg Kramer entrevistan a Oliver Kahn, durante muchos años portero del equipo nacional de fútbol de Alemania y Sönke Wortmann, director de cine. Kahn participó en el campeonato mundial de 2006 solamente como portero de reserva. El hecho de que el entrenador del equipo alemán, Jürgen Klinsmann, prefiriera al portero Jens Lehmann para el campeonato mundial, fue un gran desilusión y deshonor para Kahn. A pesar de ello, Kahn decidió participar como portero de reserva, y de esta manera consiguió mucha popularidad en Alemania.

En el pasaje siguiente, los periodistas se refieren a rumores sobre dos motivos menos respetables y claramente egoístas: Kahn tuvo que participar 1. porque lo obligaron sus promotores y 2. porque quería un puesto importante en la DFB, la federación alemana de fútbol. Estos rumores son ataques contra la imagen social de Kahn del tipo "ad hominem abusivo" y "bias ad hominem" (intereses clandes-

tinos de un interlocutor que hacen su posición muy parcial, cf. Walton 1998: 11 y ss.). Sin embargo, Kahn se queda tranquilo. Se defiende contra el primer rumor, y sobre el segundo rumor hasta hace una broma hiperbólica en relación con sus presuntas ambiciones en el DFB: dice que quiere ser entrenador del equipo nacional y presidente del DFB. Esta broma es continuada de manera irónica por los periodistas (suponen irónicamente que Kahn quiera ser presidente del DFB para vengarse, despidiendo al entrenador Klinsmann) y así, a pesar de los ataques "ad hominem" de este pasaje, la entrevista se vuelve viva y divertida:

(21)

SPIEGEL: Zwei Gerüchte unterstellen Ihnen Kalkül. Erstens: Sie sind zur WM gefahren wegen Ihrer Sponsoren.
("Dos rumores le atribuyen intenciones secretas. En primer lugar: Fue al campeonato del mundo a causa de sus promotores")

KAHN: Es hört sich arrogant an, aber ich sage es noch mal: Glaubt denn wirklich jemand, ich hätte das aus finanziellen Gründen nötig? Wer das glaubt, kennt, den Sportler Kahn nicht.
("Parece arrogante (decirlo), pero lo repito: Verdaderamente cree alguien que lo necesito por razones económicas? El que cree eso, no conoce al deportista Kahn")

SPIEGEL: Zweites Gerücht: Sie wollen beim DFB etwas werden, da darf man nicht desertieren.
("Rumor segundo: Quiere hacer carrera en el DFB, y por eso no se puede desertar.")

KAHN: Klar, erst Trainer und dann Präsident.
("Claro, primero (me hago) entrenador y luego presidente")

SPIEGEL: Oder erst Präsident und dann Bundestrainer Klinsmann entlassen?
(¿O primero presidente y luego despedir al entrenador de la selección nacional, Klinsmann?")

4. Conclusión

En mi comunicación, he tratado de mostrar que hay muchas conexiones directas e indirectas de las emociones con la (des)cortesía:

- hay una relación dialéctica entre las emociones y la (des)cortesía;
- las mismas enunciaciones pueden ser percibidas como corteses o descorteses según las emociones que las acompañan y según el desarollo secuencial de la conversación;
- varias estrategias (des)corteses son empleadas para crear emociones y estas estrategias "emocionales" son diferentes en las lenguas y culturas del mundo;

- los argumentos emocionales como el argumento "ad hominem" con frecuencia, pero no siempre, tienen efectos desctructivos y descorteses en la interacción comunicativa.

En esta comunicación, no he podido tratar problemas importantes como la definición del concepto "emocion", la clasificación exhaustiva de las emociones, su denominación y expresión en diferentes lenguas y culturas (Ekman/Friesen 1975, Russell et al. 1995, Wierzbicka 1999, Kövecses 2002, Kienpointner 2004), etc. Pero se puede concluir que el papel de las emociones en relación con la (des)cortesía es muy importante y merece un tratamiento más detallado en estudios futuros.

5. Referencias

5.1. Fuentes

Breen, K. y C. Durand (2000) *Métro, boulot, macho. Enquête sur les insultes sexistes au travail.* Paris: Plon.

Briz, A. y Grupo Val.Es.Co (2002) *Corpus de conversaciones coloquiales.* Madrid: Arco.

Chraïbi, D. (1972) *La civilisation, ma mère!* (citado según Gladischefski 1996, 272-273).

EXPRESS (2005) Número 2705, 24.-30. enero 2005. *Debate entre E.-A. Seillière y B. Thibault*, 68-71.

Puig, M. (1976/1991) *El beso de la mujer araña.* Barcelona: Seix Barral.

DER SPIEGEL (2006) Número 26, 26. junio 2006. *Entrevista de Oliver Kahn y Sönke Wortmann*, 160-162.

5.2. Estudios lingüísticos

Areiza Londoño, R. (2005) "¡Primero se saluda! Una mirada sociolingüística al saludo en el Eje Cafetero, Colombia", en: J. Murillo Medrano (ed.), 81-95.

Bayraktaroğlu, A. y M. Sifianou (eds.) (2001) *Linguistic Politeness across Boundaries. The Case of Greek and Turkish.* Amsterdam: Benjamins.

Bravo, D. y A. Briz (eds.) (2004) *Pragmática sociocultural. Estudios sobre el discurso de cortesía en español.* Barcelona: Ariel.

Bernal, M. (2005) "Hacia una categorización sociopragmática de la cortesía, descortesía y anticortesía en conversaciones españolas de registro coloquial", en: D. Bravo (ed.), *Cortesía lingüística y comunicativa en español.* Buenos Aires: Dunken, 365-398.

Bolívar, A. (2005) "La descortesía en la dinámica social y política", en: J. Murillo Medrano (ed.), 137-164.

Briz, A. (2004) "Cortesía verbal codificada y cortesía verbal interpretada en la conversación", en: D. Bravo y A. Briz (eds.), 67-93.

Brown, P. y S. C. Levinson (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge.

Culpeper, J. (1996) "Towards an Anatomy of Impoliteness". *Journal of Pragmatics*, 25.3, 349-367.

Culpeper, J., D. Bousfield y A. Wichmann (2003) "Impoliteness revisited: With special reference to dynamic and prosodic aspects". *Journal of Pragmatics*, 35, 1545-1579.

Dundes, A., J. W. Leach y B. Özkök (1972) "The Strategies of Turkish Boys' Verbal Duelling Rhymes", en: J. Gumperz y D. Hymes (eds.), *Directions in sociolinguistics*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 130-160.

Eelen, G. (2001) *A Critique of Politeness Theories*. Manchester: St. Jerome's Press.

Eemeren, F. H. van y R. Grootendorst (2004) *A Systematic Theory of Argumentation*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.

Ekman, P. y W. V. Friesen (1975) *Unmasking the Face: A Guide to Recognizing Faces from Facial Clues*. New Jersey: Prentice Hall.

Gilbert, M. A. (2001) *Emotional Messages. Argumentation*, 15.3, 239–249.

Gladischefski, A. (1996) *Gelungene Gespräche. Beispiele aus der französischen Literatur*. Wien: WUV Universitätsverlag.

Held, G. (1995) *Verbale Höflichkeit. Studien zur linguistischen Theoriebildung und empirische Untersuchung zum Sprachverhalten französischer und italienischer Jugendlicher in Bitt- und Dankessituationen*. Tübingen: Narr.

Hernández Flores, N. (2004) "La cortesía como la búsqueda del equilibrio de la imagen social", en: D. Bravo/A. Briz (eds.), 95-108.

Hernández Flores, N. (2005) "Cortesía y oscilación de la imagen social en un debate televisivo", en: J. Murillo Medrano (ed.), 37-53.

Ide, S. et al. (1992) "The concept of Politeness: An Empirical Study of American English and Japanese", en: R.J. Watts, S. Ide y K. Ehlich (eds.), *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*. Berlin: Mouton de Gruyter, 281-297.

Kaul de Marlangeon, S. (2005) "Descortesía intragrupal-crónica en la interacción coloquial de clase media baja del español rioplatense", en: J. Murillo Medrano (ed.), 165-179.

Kerbrat-Orecchioni, C. (1997) "A Multilevel Approach in the Study of Talk in Interaction". *Pragmatics*, 7.1, 1-20.

Kerbrat-Orecchioni, C. (2004) "¿Es universal la cortesía?", en: D. Bravo y A. Briz (eds.), 39-53.

Kienpointner, M. (1997) "Varieties of Rudeness. Types and Functions of Impolite Utterances". *Functions of Language*, 4.2, 251-287.

Kienpointner, M. (ed.)(1999) *Ideologies of Politeness.* Special Issue of *Pragmatics* 9.1.

Kienpointner, M. (2003) "Unhöfliche Partikeln? Kompetitive Verwendungen von Partikeln in der Alltagskonversation", en: G. Held (ed.), *Partikeln und Höflichkeit.* Frankfurt/M.: Lang, 73-94.

Kienpointner, M. (2004) "Metaphern für Emotionen: Universalien oder Kulturspezifika?", en: L. Zybatow (ed.), *Translation in der globalen Welt und neue Wege in der Sprach- und Übersetzerausbildung.* Frankfurt/M.: Lang, 61-91.

Kövecses, Z. (2002) *Metaphor. A Practical Introduction.* Oxford: Oxford Univ. Press.

Labov, W. (1972) "Rules for Ritual Insults", en: D. Sudnow (ed.), *Studies in Social Interaction.* New York: Free Press, 120-169.

Leech, G. (1983) *Principles of Pragmatics.* London: Longman.

Matsumoto, Y. (1988) "Reexamination of the Universality of Face: Politeness Phenomena in Japanese". *Journal of Pragmatics*, 12, 403-326.

Murillo Medrano, J. (ed.)(2005) *Actos de habla y cortesía en distintas variedades de español: Perspectivas teóricas y metodológicas. Actas del II. Coloquio Internacional del Programa EDICE.* Costa Rica: Universidad de Costa Rica.

Nussbaum, M.C. (1996) "Aristotle on Emotions and Rational Persuasion", en: A. Rorty (ed.), *Essays on Aristotle's Rhetoric.* Berkeley: Univ. of California Press, 303–323.

Okamoto, S. (1999) "Situated Politeness: Coordinated Honorific and Non-honorific Expressions in Japanese Conversations". *Pragmatics*, 9.1, 51-74.

Plantin, C. (1998) "Les raisons des émotions", en: M. Bondi (ed.), *Forms of Argumentative Discourse.* Bologna: CLUEB, 3–50.

Ruhi, Ş. (2006) "Politeness in Compliment Responses: A Perspective from Naturally Occurring Exchanges in Turkish". Pragmatics, 16.1, 43-101.

Ruhi, Ş y G. Dogan (2001) "Relevance Theory and Compliments as Phatic Communication", en: A. Bayraktaroğlu yM. Sifianou (eds.), *Linguistic Politeness across Boundaries. The Case of Greek and Turkish.* Amsterdam: Benjamins, 341-390.

Russell, J.A. et al. (eds.) (1995) *Everyday Conceptions of Emotion.* Dordrecht: Kluwer.

Senft, G. (1987) "Rituelle Kommunikation auf den Trobriand Inseln", *Zeitschrift für Literaturwissenschaft und Linguistik*, 65, 105-30.

Senft, G. (1991) "Prolegomena to the Pragmatics of "Situational-Intentional" Varieties in Kilivila Language", en: J. Verschueren (ed.), *Levels of Linguistic Adaptation.* Vol. 2. Amsterdam: Benjamins, 235-248.

Shaver, P.R. et al. (1992) "Cross-Cultural Similarities and Differences in Emotion and Its Representation", en: M. S. Clark (ed.), *Emotion*. Newbury Park: Sage, 175-212.

Walton, D.N. (1992) *The Place of Emotion in Argument*. University Park, PA: The Pennsylvania State Univ. Press.

Walton, D. N. (1998) Ad Hominem Arguments. Tuscaloosa: Univ. of Alabama Press.

Walton, D. N. (1999) *Appeal to Popular Opinion*. University Park: Pennsylvania Sate Univ. Press.

Walton, D. N. (2000) *Scare Tactics*. Dordrecht: Cluwer.

Watts, R. J. (2003) *Politeness*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.

Watts, R. J., S. Ide y K. Ehlich (eds.) (1992) *Politeness in Language. Studies in its History, Theory and Practice*. Berlin: Mouton de Gruyter.

Wierzbicka, A. (1985) "Different Cultures, Different Languages, Different Speech Acts". *Journal of Pragmatics*, 9, 145-161.

Wierzbicka, A. (1999) *Emotions across Languages and Cultures. Diversity and Universals*. Cambridge: Cambridge Univ. Press.