

# LA EXPRESIÓN DEL (DES)ACUERDO: ¿UN COMPORTAMIENTO INDISCUTIBLEMENTE (DES)CORTÉS?

Isabel Maria Íñigo-Mora  
(Universidad de Sevilla)

**Abstract:** El objetivo de este trabajo de investigación es ofrecer una evidencia empírica que sea capaz de demostrar que un estudio basado únicamente en criterios meramente sociales sólo nos puede conducir a una visión sesgada de la realidad. Con esto no pretendo ni mucho menos anular la utilidad de éstos sino más bien probar la necesidad de incluir también factores cognitivos que sean capaces de ofrecer una visión integral del comportamiento humano (J.R. Anderson 1995 y 1999 y D. Edwards 1997 y 2000). Para ello se seleccionó un corpus consistente en una sesión parlamentaria (*Question Time*) de la Cámara de los Comunes del Parlamento Británico y a continuación se realizó un análisis de las respuestas que expresaban (des)acuerdo, tanto de una manera explícita como implícita. Como resultado de tal análisis se pudo comprobar: (1) que las interpretaciones a las que se llegaría si se siguiera un enfoque meramente social como el de Brown y Levinson suscitarían preguntas difíciles de contestar si no tomamos en cuenta el funcionamiento interno de la mente humana;<sup>1</sup> (2) que no siempre una determinada forma lingüística tiene que ir inexorablemente ligada a una determinada función; y (3) que el uso que un determinado individuo haga de su conocimiento lingüístico de una lengua vendrá determinado ante todo por el contexto situacional.<sup>2</sup>

## 1. INTRODUCCIÓN

Un estudio recientemente realizado por M Jary (1998) muestra la necesidad de incluir factores tanto sociales como cognitivos en el análisis del discurso. Así, partiendo de la Teoría de la Relevancia, Jary se cuestiona preguntas como: ¿Qué se comunica exactamente cuando la cortesía 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 (1998: 6) señala que:

Thus for Brown and Levinson the communication of politeness is the aim of polite linguistic behaviour. But if this is the case, then politeness must always be communicated by the use of what are commonly called polite forms and strategies, for why else would a rational communicator employ them? In contrast, the relevance theoretic view predicts that these forms and strategies will only communicate something above and beyond their underlying message if the value of  $W_x$  represented by the form or strategy chosen does not match the communicators' mutually manifest assumptions concerning  $W_x$ .

Y aquí radicaría la principal diferencia entre el modelo de B&L y la Teoría de la Relevancia. La Teoría de la Relevancia predice que ni la cortesía ni ningún otro mensaje adicional será comunicado a través de ciertas formas lingüísticas o estrategias a menos que estas hayan provocado un cambio en el entorno cognitivo de un individuo o individuos. Según Jary, una condición esencial para que este mensaje adicional sea recibido por el receptor será que este receptor encuentre en el comportamiento verbal del emisor algún aspecto que sea incompatible con sus supuestos (i.e. los del

receptor) De esta manera sería lo suficientemente relevante como para captar la atención del receptor y por tanto sería una evidencia de que el emisor le tiene en una mayor o menor estima de lo que él imaginaba.

Este estudio empírico tendrá como objeto de análisis la Cámara de los Comunes del Parlamento Británico. En concreto, me he centrado en la sesión de las Preguntas Orales. Los motivos por los que elegí este momento de la actividad parlamentaria son fundamentalmente dos: (1) por su importancia política; y (2) porque aunque las preguntas que van a emitir los diputados son conocidas por sus adversarios con unos días de antelación, estas preguntas pueden ir seguidas de lo que se denominan unas preguntas suplementarias que son *improvisadas* por el contrincante -si éste considera que la respuesta no fue lo suficientemente informativa.

## 2. SOBRE LA EXPRESIÓN DEL (DES)ACUERDO

Existe un estudio muy interesante sobre las expresiones de (des)acuerdo realizado por Pomerantz (1984) donde este autor distingue entre (des)acuerdos preferidos y no preferidos. Básicamente, un enjuiciamiento posterior podría ofrecer alguna de las siguientes posibilidades:

- (1) Prefiriéndose el acuerdo, se produce un:
  - (a) un acuerdo; o
  - (b) un desacuerdo.
- (2) No prefiriéndose el acuerdo, se produce un:
  - (c) un desacuerdo; o
  - (d) un acuerdo

Obviamente, mientras que los tipos (1.a) y (2.c) corresponderían a acciones preferidas, los (1.b) y (2.d) serían no preferidas. B&L (1987) coinciden en un aspecto: la existencia de acciones no preferidas. B&L (1987: 38) señalan que: "... agreement is preferred because disagreement is an FTA". Entre los actos que amenazan la imagen, algunos amenazarían a la imagen negativa de un individuo y en otros a la positiva. Entre los del segundo grupo se encontraría precisamente la expresión del desacuerdo; según B&L este comportamiento indicaría que al emisor no le interesan los sentimientos o las necesidades de su interlocutor. B&L (1987: 66) señalan entre los actos que amenazan la imagen positiva del interlocutor: "Contradictions or disagreements, challenges (S indicates that he think H is wrong or misguided or unreasonable about some issue, such wrongness being associated with disapproval)". Además, habría que añadir que dos de las estrategias de cortesía positiva que B&L (1987: 112-117) indican son: buscar el acuerdo y evitar el desacuerdo.

## 3. ANÁLISIS Y RESULTADOS

A continuación se va a presentar el balance general de las formas lingüísticas encontradas en las respuestas que expresaban acuerdo o desacuerdo:

REPUESTAS EXPRESANDO (DES)ACUERDO				
	Explícitas		Implícitas	
	Preferidas <sup>3</sup>	No preferidas <sup>4</sup>	Preferidas <sup>5</sup>	No preferidas <sup>6</sup>
Realizadas por un DMG <sup>7</sup> a un DPG <sup>8</sup>	6	0	4	1

Realizadas por un DMG a un DO <sup>9</sup>	0	5	2	3
--	---	---	---	---

Este cuadro muestra el total de las expresiones de acuerdo y desacuerdo encontradas en las respuestas proferidas (i.e.21).<sup>10</sup> Éstas fueron clasificadas (1) según su carácter más o menos explícito (i.e. explícitas/implícitas), y (2) su condición preferida o no preferida.

#### 4. INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS OBTENIDOS

Las cifras hablan por sí solas:

8 de las 9 acciones no preferidas fueron realizadas por un DMG a un DO.

5 de éstas fueron realizadas de manera explícita (frente a tan sólo 3 implícitas).

La única acción no preferida emitida por un DMG a un DPG se llevó a cabo implícitamente.

10 de las 12 acciones preferidas fueron realizadas por un DMG a un DPG.

6 de estas 10 acciones preferidas fueron producidas de manera explícita.

Las únicas 2 acciones preferidas de un DMG a un DO se llevó a cabo de manera implícita.

Así pues, ante los resultados obtenidos, las conclusiones a las que se llegaría si se utilizara un modelo únicamente social como el de B&L estarían bien claras:

- (1) Cuando un DMG se dirige a un DPG haría uso de estrategias de cortesía positiva puesto que:
  - (a) busca el acuerdo y (b) cuando tiene que expresar un desacuerdo lo hace implícitamente.
- (2) Sin embargo, cuando se dirige a un DO: (a) busca el desacuerdo y (b) cuando tiene que expresar el acuerdo lo hace implícitamente.

¿Querría decir entonces ésto que cada vez que un DMG se dirige a un DPG se comportaría *educadamente* y cuando se dirige a un DO *mal educadamente*? Obviamente, las expresiones *educadamente* y *mal educadamente* son adaptaciones coloquiales de lo que se denominaría un *comportamiento cortés* y un *comportamiento descortés*. En cualquier caso, me refiero a tipos de comportamientos que pueden mejorar o deteriorar la relación social con otras personas.

Por tanto, siguiendo una interpretación únicamente social se llegaría a conclusiones difícilmente sostenibles. Sin embargo, si se aplicase un modelo integrador social-cognitivo como el propuesto por M. Jary (1998) nos daríamos cuenta de que este comportamiento, en este entorno específico, difícilmente sería capaz de llamar la atención del receptor puesto que se trata de un comportamiento habitual (i.e. la búsqueda del desacuerdo con un adversario político como a su elusión cuando es un compañero de partido) y por tanto, incapaz de producir un cambio en el entorno cognitivo de los participantes. Así, el conjunto de supuestos relativos a la relación social que comparten los participantes no se vería afectada y como consecuencia ninguno de éstos estimaría que su interlocutor le tiene en mayor o menor estima social de la que le tenía antes del intercambio. Además, este singular papel de la atención no es algo exclusivo de los relevantistas sino que también es respaldado por estudios realizados en la psicología de la percepción. Así, J. R. Anderson (1995: 75), cuando trata de explicar cómo funciona el sistema de procesamiento de la información del hombre -dado sus limitaciones-, señala que: “Basically, we manage by deciding to process the more important things at the expense of the less important. The term attention is often used to refer to this allocation of processing resources”. Y más tarde señala que “Feature information must be in the focus of attention in order for it to be synthesized into a pattern” (Anderson 1995: 90). Y uno de los factores que la psicóloga A.R. Luria (1986: 8-9) menciona entre aquellos capaces de atraer la atención de un individuo es la novedad del estímulo o su diferencia con respecto a otros estímulos.

Llegados a este punto habría que preguntarse por el motivo que ha llevado a estos diputados a expresar de manera repetida un desacuerdo explícito con sus adversarios o a evitarlo con sus

colegas de partido. La respuesta habría que buscarla en sus motivos inmediatos. No hay que olvidar que nos encontramos en la arena parlamentaria y por tanto el fin inminente no es otro sino el de provocar algún cambio en las creencias, actitudes, o comportamiento de otro individuo a través de la transmisión de algún mensaje (definición adaptada de E.P. Bettinghaus 1973); es decir, la persuasión. Dentro de la oratoria la manipulación de la expresión del acuerdo y el desacuerdo es un recurso bien conocido. Así, D. Zillman (1972: 159) señala que:

Since the Sophists it has been felt that, in a debate situation, it is advantageous for the speaker to get his opponent to express agreement with particular arguments advanced. Frequent agreement, it was felt, would create the impression of superior knowledge and reasoning on the part of the speaker, and lead the audience to doubt the opponent's expertise and credibility.

Por tanto, la expresión del acuerdo por parte de un adversario político sí sería un comportamiento lo suficientemente relevante como para llamar la atención y además conducir al receptor a una seria meditación sobre su propia postura ante el asunto concreto que se esté presentando. Como consecuencia de esta reflexión y dependiendo de la solidez de los esquemas referenciales del receptor, ésta podría concluir en una alteración de sus creencias, actitudes o comportamiento.

## 5. CONCLUSIONES

Como se puede observar a raíz de las interpretaciones a las que se llegaría si se siguiera un enfoque meramente social como el de B&L o un enfoque integrador como el sugerido por Jary, ha quedado claro que tan sólo el segundo sería capaz de predecir y explicar comportamientos lingüísticos humanos que de no ser así parecerían incongruentes por no decir irracionales. Por tanto, como se ha podido apreciar y además ha quedado demostrado, no siempre una determinada forma lingüística tiene que ir inexorablemente ligada a una determinada función. El uso que un determinado individuo haga de su conocimiento lingüístico de una lengua vendrá determinado ante todo por el contexto situacional de emisión.

## NOTAS

<sup>1</sup>. De ahora en adelante, cada vez que se haga referencia a Brown y Levinson se usará la forma abreviada B&L.

<sup>2</sup>. El término *contexto situacional* habría que distinguirlo del concepto más restringido de *contexto*. El primero está tomado del *context of situation* descrito por Malinowski en 1923. Por otra parte, el término *contexto* se aplicará a un subconjunto de este *contexto situacional* que contendrá sólo y exclusivamente el conjunto de premisas que se utilizan en la interpretación de un enunciado (Escandell 1996). Por tanto, el contexto situacional pasará a adquirir una designación más amplia que incluirá tanto factores externos como internos.

<sup>3</sup>. Por ejemplo: *I agree with ...; I answer yes on all accounts; I confirm what my hon. Friend has said; Indeed it is going ahead very strongly; y We are most certainly asking for ...*

<sup>4</sup>. Por ejemplo: *I completely reject ...; The hon. Gentleman is mistaken; The hon. Gentleman displays much ignorance; I believe that ...; y Y by no means shows that ...* (siendo Y unas cifras utilizadas por su oponente).

<sup>5</sup>. Por ejemplo: *I am very glad to have support from ...; My hon. Friend will have to accept, as I do ...; The Government commitment to this matter is plain; [yes], however the hon. Friend is mistaken if he thinks that ...;* o finalmente dando explicaciones que claramente aporten razones positivas a lo que su interlocutor ha dicho.

<sup>6</sup>. Por ejemplo: *I believe that ...; It is not our intention ...; It may disappoint that hon. Gentleman ...; y ... the character of the school will have to remain the same.*

<sup>7</sup>. Es decir, un diputado miembro del Gobierno.

<sup>8</sup>. Es decir, un diputado perteneciente al partido del Gobierno.

<sup>9</sup>. Es decir, diputado de la Oposición.

<sup>10</sup>. En esta sesión (1 de diciembre de 1987) se computaron un total de 62 turnos de contestaciones. Esto quiere decir que en un 33'9% de ellas (21/62) se encontró alguna expresión de acuerdo o desacuerdo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, John R. 1995: *Cognitive Psychology and its Implications*. New York: W.H. Freeman & Company.
- 1999: *Learning and memory: An Integrated Approach*. Wiley, John & Sons.
- Bettinghaus, Erwin P. 1973: *Persuasive Communication*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- Brown, Penelope y Stephen C. Levinson 1987: *Politeness: Some Universals in Language Use*. Cambridge: CUP.
- Edwards, Derek 1997: *Discourse and Cognition*. London: Sage Publications.
- 2000: *Discourse Psychology*. London: Sage Publications.
- Escandell Vidal, M. Victoria 1996: Towards a Cognitive Approach to Politeness. *Journal of Pragmatics* 18: 629-650.
- Jary, Mark 1998: Relevance Theory and the Communication of Politeness. *Journal of Pragmatics* 30: 1-19.
- Luria, A.R. 1987: *Atención y Memoria*. Barcelona: Martínez Roca.
- Malinowski, B. 1923: The problem of meaning in primitive languages. *The Meaning of Meaning*. Eds. C.K. Ogden y I.A. Richards 1959. New York: Harcourt Brace & World.
- Pomerantz, A. 1984: Agreeing and Disagreeing with Assessments: Some Features of Preferred / Dispreferred Turn Shapes. *Structures of Social Action: Studies in Conversation Analysis*. Eds. J. M. Atkinson y J. Heritage. Cambridge: CUP. 57-101.
- Sperber, Dan y Deirdre Wilson 1995: *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- Zillman, D. 1972: Rhetorical Elicitation of Agreement in Persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology* 21: 159-165.