

Capítulo 2 Marco Teórico

2.1 Introducción

El tema de la cortesía de los rechazos se presenta en esta investigación contemplando varios aspectos teóricos que no están restringidos a un sólo campo de investigación. La cortesía es un asunto que se ha ido ampliando en el campo de la lingüística a partir de áreas como la sociolingüística y la pragmática. Es necesario entonces revisar la literatura que concierne a dichos temas para poder comprender las ideas que se desarrollan en este estudio.

En su estudio Félix-Brasdefer (2008) analiza exclusivamente las estrategias de rechazo utilizadas por los estudiantes tlaxcaltecas y estadounidenses para conocer cómo se empleaban dichas estrategias para mantener el equilibrio de las relaciones interpersonales en contextos formales e informales. Dicho tema se adapta de manera similar para conocer el comportamiento únicamente de los oaxaqueños y posteriormente comparar dicho comportamiento con el de los estudiantes de Tlaxcala.

Félix-Brasdefer (2008) plantea la investigación de las estrategias a partir del concepto de expresiones formulaicas o semi-formulaicas de Watts (2003). Las expresiones formulaicas se refieren a que los hablantes al momento de rechazar peticiones, invitaciones o sugerencias utilizan locuciones que son “oraciones altamente convencionales que contienen expresiones lingüísticas que son utilizadas en formas ritualizadas de la interacción verbal, reducidas a marcadores extra-sentimentales de comportamiento político” (Watts, p. 168). Así por ejemplo expresiones como *gracias, de nada, por favor, muchísimas gracias, perdón, lo siento*, etcétera son consideradas dentro de este rango.

Por otra parte, las expresiones semi-formulaicas son descritas como “oraciones convencionales, que contienen expresiones lingüísticas que llevan consigo actos indirectos del habla, apropiadas al comportamiento político usado como estructura proposicionales en su propio

derecho” (Watts, 2003, p. 163). Son entonces expresiones de redundancia que caben dentro de esta clasificación: predicados de estado mental como *creo que, pienso que, lo que quiero decir es que*, adverbios como *realmente, sinceramente*, marcadores de solidaridad como *ya sabes, tu sabes*, reforzadores como *claro, sin duda*, entre muchas otras. Las expresiones semi-formulaicas abarcan un rango mucho más amplio que las formulaicas puesto que básicamente cualquier tipo de locución está abierta a ser interpretada como cortés si el contexto lo permite.

Con respecto a la reexaminación del concepto de imagen, Félix-Brasdefer (2006) menciona que para su estudio la teoría de la cortesía expuesta por Brown y Levinson (1987) mostraba limitantes sociales por lo que decidió analizar a la cortesía bajo las condiciones propuestas por Scollon y Wong Scollon (2001). Ellos proponen analizar a la cortesía dentro de los ámbitos de jerarquía, deferencia y solidaridad que existe entre los hablantes cuando interactúan. Los autores, además, mantienen las bases de los conceptos de *positive face* o imagen positiva y *negative face* o imagen negativa empleadas por Brown y Levinson utilizando los nuevos términos de *involvement* o afiliación e *independence* o independencia, que se desarrollan en la sección 2.6.

Como se mencionó en el capítulo anterior, la cortesía puede abarcar múltiples áreas de estudio y la dinámica que se crea entre las distintas disciplinas hace más completa la investigación. Sin embargo, Mills (2004), ve en la cortesía como desventaja esa misma capacidad multidisciplinaria, puesto que su estudio primero es más que nada un tema relacionado con la moral y la ética. Lo cual es comprensible ya que la cortesía dependiendo del contexto cultural expresa conceptos acerca de los juicios de lo que se considera bueno o malo, siendo que éstas percepciones se presentan en las normas de comportamiento, es decir, se presentan en uno de los objetivos de la cortesía: estudiar el comportamiento humano. La ética, por su parte, permite a los

investigadores reflexionar acerca de las cuestiones morales y permite la comparación de las acciones de cada individuo acerca de la cortesía.

La ética y la moral pueden ser interpretadas como la principal dificultad para definir a la cortesía porque debería especificarse lo que significa la cortesía para cada comunidad. Es decir, al observar y estudiar el comportamiento lingüístico de las personas para ser corteses al rechazar es muy difícil e inclusive inadecuado poder formular una teoría que abarque todas las distintas percepciones de la cortesía.

Así, este capítulo presenta un desarrollo de distintos puntos de análisis de la cortesía. Conceptos relacionados con la interacción social, el lenguaje, los actos del habla, la pragmática, la cortesía, los rechazos y el poder se exponen para que se realice el análisis necesario de la cortesía en las estrategias de rechazo. De esta manera, se presenta primero la relación entre el lenguaje y los seres humanos (2.2); en seguida, se muestra cómo el lenguaje está relacionado con su entorno social en la sociolingüística (2.3); además, se presentan algunas ideas relacionadas con el poder y su influencia en esta investigación (2.4); luego, se presentan las ideas acerca de cómo las palabras dicen más de lo que presentan en las locuciones en la pragmática (2.5); posteriormente se presenta el concepto de imagen y su importancia en los estudios de la cortesía (2.5); después, se toca el tema de la cortesía de manera más profunda (2.7); igualmente se presenta una descripción de los rechazos dentro de la cortesía (2.8); y por último se concluye el capítulo con los comentarios finales (2.9).

2.2 El lenguaje

El lenguaje ha sido concebido generalmente por la gente como una mera producción de sonidos articulados que permiten la comunicación entre las personas. Para Xie, et al. (2005), el lenguaje lleva tanto tiempo con los seres humanos que dentro de sus tantas definiciones todas son únicamente alusivas a lo que se puede interpretar como el lenguaje. Cada definición nueva o

antigua es un tema abierto a la controversia pues se puede pensar que al ser algo tan común para los hablantes todos pueden asignar una opinión o una definición concluyente.

Sin embargo, los distintos campos de estudio así como los investigadores mismos han permitido darle al lenguaje múltiples puntos de vista que no podrían ser concebidos en una sola definición. El lenguaje, para Crookall y Oxford (1990) quienes lo estudian desde el punto de vista del aprendizaje, tiene su base en la comunicación y esto ha permitido su incursión en otras disciplinas fuera de la lingüística como la sociología, la psicología social, los estudios de administración, la política, las relaciones internacionales, los estudios de comunicación y de educación.

Aludir a todas las posibles formas de análisis del lenguaje es por lo tanto muy complicado. Los lingüistas examinan al lenguaje desde un enfoque estructural y teórico. Antropólogos y los sociólogos pueden analizarlo con un carácter social, los filósofos con un punto de vista ontológico o ético. Los pedagogos lo pueden concebir como un tema de enseñanza y aprendizaje, así como muchos otros que al estar envueltos en temas relacionados con el lenguaje aportan nueva información para su entendimiento.

Esta investigación parte con una definición del lenguaje que permite concebirlo dentro de su importancia social y de la concepción de los hablantes hacia él. Así, Blum-Kulka (2000) establece que “el lenguaje es el principal medio de comunicación entre las personas; sin embargo, el sólo conocimiento de las palabras y la gramática de una lengua no garantiza el éxito en la comunicación las palabras pueden significar más de lo que dicen” (p.67). El uso del lenguaje no es simplemente el acomodar las palabras en complejas estructuras, dentro de todas las posibilidades de expresiones que se ofrecen hay una parte importante en el lenguaje que expresa las relaciones sociales.

El habla por sí misma no es siempre suficiente para la expresión de deseos. Muchas veces se reconoce lo que la gente hace con el lenguaje no sólo a través de lo que dice sino de lo que hace gracias a sus acciones físicas, como cuando piden algo, critican a alguien, se quejan o hacen sugerencias (Brown y Levinson, 1987). Lo que es más, el lenguaje es una interacción constante. Van Dijk (2000) indica que el discurso es acción, “es un fenómeno práctico, social y cultural donde los usuarios del lenguaje realizan actos sociales” (p.21). Así pues, el lenguaje expresa relaciones sociales y no sólo convenciones culturales, se puede establecer que cualquier manera de uso del lenguaje es netamente interacción social.

Crookall y Oxford (1990), hacen notar que el lenguaje existe porque las relaciones sociales necesitan de la comunicación y dentro de las relaciones sociales la comunicación aparece como el objetivo principal del lenguaje. La interacción social esta dada por una serie de circunstancias en las que el lenguaje no sólo expresa locuciones sin significado. Una expresión está dada por las condiciones sociales de los interlocutores y de su ambiente. Una condición social que puede afectar la relación entre los interlocutores puede estar dada por el grado de solidaridad que existe entre ellos, es decir, dicha condición afectará la manera de establecer la cortesía (Brown y Levinson, 1987).

Hay que imaginar una petición en la que el hablante tomará en cuenta su forma de expresar esta necesidad, algunos probablemente serían indirectos en vez de decir *me das el lápiz* dirían *¿serías tan amable de prestarme un momento el lápiz?*, otros serían más redundantes y agregarían pequeñas frases que indican mayor cortesía como *por favor, disculpa, te lo agradezco, disculpa por la interrupción*, entre muchas otras.

Las palabras llevan significados sociales fuertes al ser pronunciadas en los contextos adecuados y las mismas palabras permiten establecer condiciones adecuadas para la comunicación entre los hablantes. Austin (1975), menciona que podemos hacer cosas con las

palabras porque las palabras son poderosas gracias al significado que se les aporta socialmente, el lenguaje en los contextos adecuados casan, ejercen, obligan, heredan, quitan, ponen, nombran. El uso de las palabras va más allá de la expresión de pensamientos o necesidades, no sólo reportan o describen lo que pasa. Además, existen convenciones sociales que promueven ciertos cargos llenos de un poder asignado que permiten que las palabras tengan efectos de realización sobre las demás personas como lo muestran los siguientes ejemplos:

- a. *Sí, acepto.* En una boda.
- b. *Nombro a este barco como el Queen Elizabeth.* Mientras se rompe una botella contra un barco para inaugurarlo.
- c. *Doy y heredo mi reloj a mi hermano.* En un testamento.
- d. *Te apuesto seis peniques a que llueve mañana.* En una apuesta.

(Austin, 1975, p. 5)

Estos personajes son protagonistas de las palabras y sobre ellos recaen las características sociales que han sido promovidas por las distintas comunidades. En este trabajo, las peticiones, invitaciones o sugerencias son descritas a partir del concepto de Austin (1975) que las nombra como *performatives* o actos que realizan algo, por ejemplo: *te invito a, te pido que, puedes, te sugiero que, te recomiendo que.* Por el contrario, si bien existen palabras que hacen algo Austin menciona la importancia de otras expresiones de sentimientos convencionales que no tienen nada que ver con los estos actos, es decir, expresiones que dan a conocer convenciones sociales de acuerdo a los roles que se tienen. Por ejemplo:

- a. Tengo el placer que anunciar al siguiente ponente...
- b. Disculpame por lo que dije...
- c. Estoy muy agradecido por estar la posición de anunciar...
- e. Perdóname por haber dicho que...

(Austin, 1975, p. 80)

Este tipo de expresiones son importantes puesto que son expresiones de cortesía, expresiones denominadas como *behabitivies* o conductivismos (concepto traducido por el autor), mismas que no expresan realmente lo que las personas sienten pero si las conductas adecuadas para los contextos adecuados (Austin, 1975). Estas frases, como han sido mencionadas anteriormente en esta tesis, son para Watts (2003) expresiones formulaicas, locuciones que pueden estar almacenadas en el léxico mental para ser utilizadas en el momento preciso.

Con estas ideas en mente la siguiente sección relaciona de forma más profunda la relación entre el lenguaje y la sociedad.

2.3 La sociolingüística

Como se ha mencionado en la sección anterior, para el lenguaje es necesaria la interacción social. Xie, et al. (2005) declaran que “desde que el lenguaje forma y es formado por la interacción, no hay lenguaje sin interacción” (p. 450), siendo hombre y lenguaje inseparables. El lenguaje y su estudio está muchas veces sólo clasificado dentro de la lingüística con temas como la morfología, la fonética y la gramática, elementos que no funcionan aislados ya que en un marco más grande se encuentran interconectados con elementos del contexto social. Así, para entender la cortesía es importante recurrir a la sociolingüística, campo de estudio que abarca ambos temas y que permite conocer la relación del comportamiento humano con el lenguaje.

La cortesía contiene indudablemente condiciones sociales. Félix-Brasdefer (2006), menciona que en este tema se manejan variables sociales de género, edad, nivel de educación, poder y distancia social. Todos ellos importantes de estudiar y que pueden reflejarse en el uso de marcadores lingüísticos, por ejemplo la diferencia entre el uso de *tú* y *usted* que dependiendo del contexto puede expresar diferencias de edad (dirigirse a un niño o a alguien mayor que el hablante), de poder (dirigirse a otro compañero o al director de alguna institución), entre otras.

Aún más interesante, es el hecho de que realmente todos los conceptos anteriores están subordinados a las reacciones que existen entre los hablantes al comunicarse. Dicho acto puede ser interpretado con la idea de poder, puesto las percepciones que los hablantes tengan acerca del concepto puede generar actuaciones distintas de los hablantes en contextos en los que ellos se sientan con el derecho de ejercerlo o con la obligación de subordinarse. Este tema se desarrolla en la sección (2.4).

Dentro de la sociolingüística, al igual que dentro de otras áreas, el estudio del lenguaje pone atención al contexto y dependiendo del interés del investigador preguntas como el cuándo, el dónde, el cómo y el por qué se plantean de manera específica. Holmes (2001), recalca que los factores sociales son principios esenciales que permiten a los investigadores conocer las relaciones entre el lenguaje, la comunidad y su identidad. Siendo todas estas características las razones que permiten estudiar cualquier tipo de tema relacionado con el uso del lenguaje, desde las groserías, los saludos, las despedidas, las quejas, y por supuesto los rechazos.

La fortaleza al estudiar el lenguaje de forma social, que paradójicamente es también una desventaja, es que proporciona una variedad inmensa de maneras de comunicar lo mismo de diferentes formas en diversos contextos ya sea para saludar, describir, elogiar, regañar, etcétera. Por lo tanto, el lenguaje proporciona muchas oportunidades de ser analizado pero crea problemas para su definición.

Para Holmes (2001), las expresiones lingüísticas que se ocupan al dirigirse a otras personas van a reflejarse dependiendo de la relación que existe entre el hablante y su interlocutor en una situación en particular, donde influyen los sentimientos que tiene el primero en torno al segundo. Holmes establece que existen diversos factores sociales involucrados durante la interacción como lo son los hablantes (niños, adultos, jefes, maestras, doctores, etcétera), el lugar (trabajo, escuela, iglesia, casa, etcétera), la razón de la interacción (informar, preguntar, regañar,

etcétera) y el tema (conversación acerca de la situación del país, pedirle un favor a una amiga, preguntar la hora a un desconocido, etcétera).

Para el análisis del lenguaje, la misma autora propone dimensiones sociales con escalas respectivas que permiten entender y analizar los resultados de las interacciones como se muestran a continuación:



Figura 1. Distancia social entre hablantes (Holmes, 2001, p. 9).

La Figura 1 muestra una escala que señala la conexión que hay entre los participantes de acuerdo al tipo de relación que mantienen, una relación íntima muestra alta solidaridad entre los hablantes, por ejemplo una pareja. En cambio, una relación distante entre los hablantes muestra que hay poca solidaridad entre ellos, por ejemplo un muchacho que se sube a un camión y conversa con el conductor.

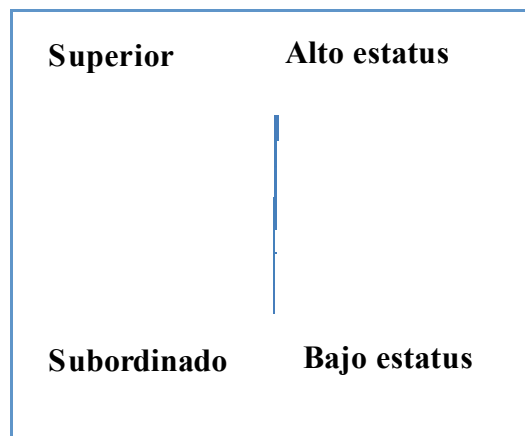


Figura 2. Diferencias de estatus entre los hablantes (Holmes, 2001, p. 9).

En la Figura 2 se muestra el vínculo de los hablantes de acuerdo al estatus que poseen. El estatus, determinado socialmente, puede tener muchas variables como lo son la edad, el poder, el

nivel de estudios, el género, entre otras. Un ejemplo de diferencia de estatus de acuerdo al nivel de estudios sería en un alto estatus, un abogado que interactúa con un recluso que sólo cursa la primaria; en cambio, en un estatus bajo o subordinado, un empleado que se dirige hacia el jefe de la empresa, quien posee una mayor jerarquía dentro del organigrama de la organización.

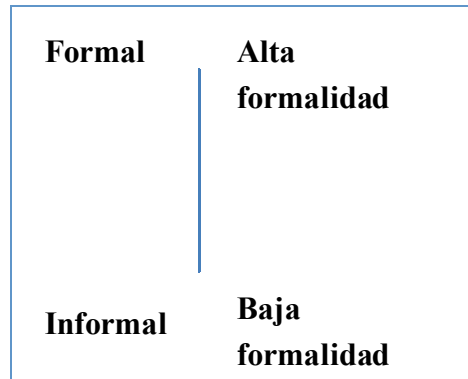


Figura 3. Contexto de la conversación (Holmes, 2001, p. 9).

Asimismo, la Figura 3 presenta una escala que se clasifica de acuerdo al contexto en el que se lleve a cabo la conversación. Así, una situación de alta formalidad puede desarrollarse durante una entrevista de trabajo en una oficina de una empresa en la que el aspirante utiliza un lenguaje que muestra respeto por la persona que la podría contratar; y por otra parte, una situación de baja formalidad o informal sería el mismo entrevistado en su casa conversando con su hermano mientras ve la televisión en donde utiliza un lenguaje coloquial.

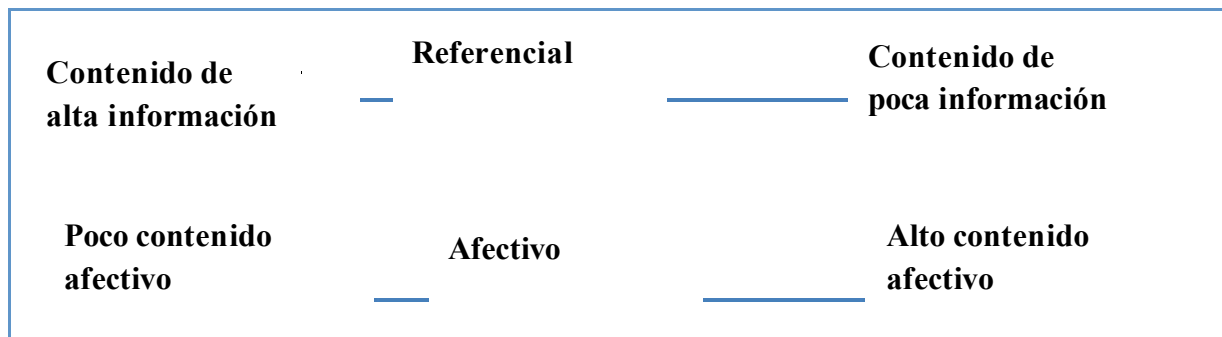


Figura 4. Escalas funcionales de la interacción (Holmes, 2001, p. 10).

Por último, en la Figura 4 se presentan dos escalas funcionales que se relacionan con el propósito o con tema de la interacción. La primera escala es referencial, esta sucede cuando la conversación tiene como fin el proporcionar información acerca de algún evento o situación en la que el mensaje tenga mucho o poco contenido, por ejemplo una muchacha que da informes acerca de una dirección a unos turistas. Y en segundo plano se presenta una escala afectiva, si la conversación tiene como propósito el dar a conocer información acerca de los sentimientos de los interlocutores, esto es, si en dado caso hay una conversación entre una pareja que discute sus problemas sentimentales.

Esta misma Figura 4 conecta relaciones de distancia social entre los hablantes, es decir, mientras exista una solidaridad más alta hay más probabilidades de tener conversaciones que se involucren en la escala afectiva que en la referencial. Sin embargo, esta escala no pretende mostrar que dependiendo de la solidaridad de los interlocutores ellos tendrán únicamente situaciones de contenido referencial o afectivo. Es decir, una pareja puede dar ofrece contenido referencial al preguntar por la dirección de un conocido suyo, así como compañeros de clase pueden establecer relaciones de contenido afectivo, por ejemplo al expresar su opinión acerca de las clases de matemáticas aún sin que su relación sea muy íntima.

Otros autores como Xie, et al. (2005) han observado que durante la interacción hay conceptos sociológicos importantes relacionados con las reacciones de los hablantes mismos que dan pauta al tema de la cortesía. Para los autores, la cortesía esta intrínsecamente relacionada con el poder, siendo este concepto una práctica social y discursiva, un fenómeno emergente que se manifiesta todos los días en las interacciones humana. Yule (1996), agrega que para que el análisis de la interacción tenga sentido se tienen que relacionar factores como la distancia o cercanía social, siendo estos factores preconcebidos por los hablantes antes de la interacción,

mismos que generalmente incluyen el estatus de los participantes basados en valores sociales como la edad y el poder.

De esta manera, a través de las escalas mostradas en párrafos anteriores, es posible desglosar un pequeño saludo y mostrarlo como un acto con amplia capacidad de análisis. El saludo podría contemplarse desde las formas de utilizar el lenguaje hasta sus resultados sociales. Asimismo, para lograr comprender el saludo habría que tomar en cuenta los factores que intervienen en el ambiente y en los hablantes, siendo aquí donde se amplían ya que como seres racionales se amplía el entendimiento a interpretaciones hechas entre líneas.

Habiendo sido cubiertas las nociones básicas de la sociolingüística en la siguiente sección se desarrolla el tema del lenguaje y la cortesía a partir del trabajo mental que se lleva a cabo por parte de los hablantes durante la interacción.

2.4 El estatus y el poder.

Se ha mencionado en párrafos anteriores que las actuaciones que los hablantes ofrecen antes sus interlocutores son el resultado de la posición social que poseen. Es necesario entonces, retomar la idea de que los hablantes tienen comportamientos específicos debido a las ideas que poseen como miembros de la sociedad que integran.

La sociedad, en su organigrama jerárquico, establece que cada individuo tiene ciertas obligaciones y cumple con un objetivo dentro de la misma. Las personas acatan y ejecutan de distinta manera cada posición a la que pertenecen. Fichter (2001) hace mención de que toda persona tiene su puesto en los grupos y en la sociedad, esta idea es conocida como el estatus social.

El concepto de estatus social permite abordar el tema del poder, puesto que el poder involucra a los individuos de manera implícita en jerarquías y estructuras ordenadas, siendo que en las relaciones las personas buscan maneras de ejercer o no su poder. De ahí que la idea de

poder ha sido definida como la “influencia que una persona es capaz de ejercer sobre las demás en la sociedad” (Fichter, 2001, p. 64).

Al establecer la comunicación, los individuos relacionan su puesto en la estructura social con la cantidad de poder que este conlleva. Para Fichter (2001) el estatus que ellos poseen conlleva una manera de ser juzgados y evaluados por la misma sociedad. En los estudios de la cortesía, esto podría significar que los hablantes pueden considerar esta variable para dirigirse a los demás con formas lingüísticas específicas.

Sin embargo, el estatus, al ser una construcción mental, ha sido también valorado por rasgos aleatorios como los que propone Fichter (2001) y que pueden ser factores que afectan la conversación como por ejemplo: el abolengo (una posición privilegiada o inferior), la riqueza, la utilidad funcional (que proporciona una persona de acuerdo a lo que hace en la sociedad), el grado o género de instrucción (educativa), la clase y el grado de religión que cada quien profesa y las características biológicas (como el género o el sexo, la edad y la belleza de acuerdo con los cánones establecidos). Si bien Holmes (2001) establece escalas funcionales (ver sección 2.3) para analizar las interacciones los factores mencionados anteriormente por Fichter (2001) pueden ser también válidos para complementar las ideas de Holmes.

El poder, en los estudios de la cortesía, puede ser expresado de múltiples maneras de acuerdo a la imagen que pretende mantener el hablante procurando no amenazar la su interlocutor por las posibles diferencias que existan entre ellos, siendo éstas no únicamente relacionadas con el contexto o la distancia que exista entre los hablantes (pensar en desacuerdos relacionados con las maneras de pensar). Como Ávila-Fuenmayor (2007) señala, el poder no es un bien, no es algo que se posea, simplemente se ejerce, y es esa misma capacidad de ejercicio la que puede cambiar el curso de la cortesía en la interacción. Asimismo, el estatus que posee una persona puede incitar al uso de dicho poder, siendo que se ha alcanzado una posición social desde la que se

puede ejercer dicho poder (Fichter, 2001). Si la cortesía expresa diferencias sociales entonces es posible interpretar que las expresiones del lenguaje están relacionadas con las distinciones sociales que se han creado dentro de las distintas comunidades.

Las personas, además, cumplen distintas funciones en la sociedad teniendo una capacidad de estatus dinámica. Cada individuo tiene múltiples estatus relacionados directamente a la cantidad de grupos de los que forma parte (Fichter, 2001). Mientras en la escuela un niño puede tener el estatus de alumno, en su familia es hijo, los fines de semana es jugador de fútbol y con su novia tiene el estatus de novio, asimismo cada una de estas actuaciones conlleva actitudes esperadas socialmente, estas actitudes son llamadas roles sociales. Dichos roles, menciona Fichter (2001), son resultado del aprendizaje social, siendo que se desarrollan dependiendo de los variados grupos en los que el individuo se encuentre inmerso. Así, para evitar confusiones, mientras que el estatus social expresa la posición de los individuos dentro de la sociedad y ante los demás individuos, el rol social presenta lo que hace la persona en la sociedad.

Es importante señalar que este trabajo de investigación, que busca entender la cortesía y sus estrategias de uso, puede ser relacionado con la idea que Foucault (1998) señala en cuanto a la comprensión del poder, al mencionar que este debe ser estudiado siempre y cuando se puedan determinar sus mecanismos, sus implicaciones, sus relaciones y los distintos dispositivos que se usan en los diferentes niveles de la sociedad.

Además, la cortesía puede ser analizada como Ávila-Fuenmayor (2007) establece al señalar que las relaciones están basadas en operadores de dominación. Es decir, las relaciones de poder pueden presentarse de personas sobre personas en el caso de sociedades occidentales (ver la sección 2.7), siendo que la cortesía atiende a las necesidades individuales. Mientras que por otra parte las relaciones pueden presentarse como integrantes de la dominación social, siendo que las normas de la comunidad se imponen sobre el individuo, por ejemplo en sociedades como la

japonesa (ver sección 2.7). En la cortesía es entonces de igual importancia buscar tanto el uso de las estrategias de cortesía, como las razones que las producen y pensar en cómo han sido construidas las relaciones de sometimiento concretas.

El poder, al ser ejercido a través de conceptos como la cortesía permite pensar que la utilización de ella es también una forma de garantizar el orden social, así como el no hacer uso de la misma puede dar inicio al desorden. Podría expandirse la interpretación de la cortesía dentro de los términos en que Foucault (1994) ejemplifica al poder y exponer que, desde el punto de vista de la cortesía, la interacción entre dos hablantes también es una relación de fuerzas que a través de una guerra silenciosa, tal y como se mencionó anteriormente, señala la composición jerárquica de las instituciones, las desigualdades sociales y el uso del lenguaje.

Foucault (1994) recalca que las relaciones de poder están basadas en la dominación extendiéndose hacia las relaciones que se crean entre los individuos. Foucault insiste en que la relación de poder entre ellos no es únicamente derivada de un poder político sino que el poder se ejerce dentro de cualquier tipo de convivencia humana: la familia, los amigos, la escuela, entre otras.

Vale la pena expandir un poco más el tema del poder y pensar en que la cortesía es una manera de control informal (opuesto al control formal que se establece a través de las leyes y normas jurídicas), este control informal es sutil pero efectivo (Fichter, 2001). El control informal impone la clase de comportamiento que *todo el mundo sabe* que se debe practicar y prohíbe conductas que son desaprobadas por la sociedad, son normas establecidas por la misma comunidad.

Fichter (2001) establece que las conductas que muestran los individuos son representaciones de los mismos grupos en que participan estableciendo uniformidades de comportamiento compartidas por muchas personas. Así, rechazar y establecer actos de cortesía de

acuerdo a las circunstancias que rodean a las personas es una manera de representar lo que se considera adecuado dentro de la sociedad.

Finalmente es necesario hacer notar que si bien los hablantes muestran características sociales como integrantes de su comunidad conocen la forma en que los demás pueden reaccionar. Este proceso de conciencia social se presenta como parte de la relación que existe entre el ambiente y el hablante, mismo que le ayuda a definir sus acciones, por ejemplo, en la cortesía, escoger el tipo de lenguaje que utilizará una persona en la conversación. El reconocer implícitamente el entorno de la conversación y al hablante es un proceso conocido como la pragmática. La siguiente sección desarrolla este tema.

2.5 La pragmática

Alguna vez en textos de ciencia ficción se ha mostrado que cuando el ser humano evolucione, el hombre y la mujer serán capaces de comunicarse sin palabras ‘leyendo la mente’ de los otros. Leer la mente de los demás puede parecer un tema muy alejado de este momento, no obstante, ese futuro ficticio no parece estar muy lejos pues la pragmática es una respuesta a la ciencia ficción.

Suponga una situación en un día caluroso de verano. Un alumno está tomando clases junto a otros 10 compañeros. El salón es pequeño y todas las ventanas se encuentran cerradas, después de 15 minutos de empezada la clase el profesor exclama *¡Qué calor!*, enseguida varios alumnos se levantan y abren la puerta y las ventanas del salón. El profesor nunca dirigió una orden para abrir las ventanas y sin embargo los alumnos lo hicieron, ¿qué sucedió? Los alumnos realmente leyeron la mente del profesor.

La pragmática es el motor de las acciones descritas en el párrafo anterior. Yule (1996), la define como “el estudio de las relaciones entre las formas lingüísticas y los usuarios de dichas formas” (p. 4). Los usos a los que se refiere Yule están determinados por el estudio del

significado de las palabras del hablante, el estudio del significado del contexto en el que se ubican los hablantes, el estudio de cómo se comunica más de lo que ha dicho el hablante y el estudio de las expresiones de relación social que existe entre los hablantes.

La pragmática no sólo abarca los posibles significados que expresa el hablante, expresa además el entorno en donde se desenvuelve la interacción social. Para LoCastro (2003), las formas y los patrones lingüísticos de la fluidez de información reflejan las limitaciones cognitivas de los procesos de la mente humana, es decir, que el habla por sí misma tiene sus restricciones de comunicación. Asimismo, según LoCastro existe una mutua orientación de los hablantes como actores sociales, los hablantes toman en cuenta los factores sociales y del entorno en los que se desarrollan los interlocutores y que les permite entonces hacerse valer de herramientas adicionales al lenguaje para completar el significado de sus expresiones.

De acuerdo a Yule (1996), en la pragmática, “en muchos casos, la interpretación va más allá de lo que nosotros hemos intentado expresar e incluye evaluaciones consideradas como rudas, inconsideradas o amables. Reconocer el impacto de dichas evaluaciones hace muy claro que se comunica más de lo que se dice” (p. 60). Es la pragmática entonces una herramienta que permite identificar las posibles formas ocultas que se representan a través de las palabras.

Como se mencionó anteriormente Austin (1975) promovió la idea de la fuerza de las palabras para realizar cosas. Lo que es más, dentro de la pragmática la realización de acciones está también definida por la forma en que se ocupan las palabras para realizar actos sociales. Yule (1996) describe que las acciones realizadas a través de las oraciones reciben el nombre de actos del habla, mismos que se clasifican comúnmente de acuerdo a las acciones que se cometen tales como disculpas, quejas, invitaciones, promesas, peticiones, entre muchas otras.

Searle (1969) introdujo el concepto de actos de habla y los basó en las necesidades sociales del comportamiento, los actos del habla son “una forma de regla-gobernada del

comportamiento que explica la posibilidad de la caracterización lingüística” (p. 16). Estos mismos actos pasan entonces a ser las unidades básicas para la comunicación, actos que respetan las normas sociales, ya que el hablar es el realizar actos de acuerdo a las reglas, reglas impuestas por una comunidad.

Para conocer que tipo de acción se realiza los interlocutores se apoyan en la descripción de las circunstancias que rodean a la oración (Yule, 1996), siendo que las palabras no llevan consigo representaciones planas o vacías, las palabras se completan con los significados que se le atribuyen socialmente al contexto. El todo, tanto la oración y la descripción de su contexto, menciona Yule, es llamado evento del habla y determina la interpretación de una oración realizada en un acto del habla específico siendo una actividad en la que los interlocutores interactúan a través del lenguaje para llegar a una resolución.

A grandes rasgos, Yule (1996) explica que hay una clasificación general de los actos del habla. Los primeros son declaraciones: actos del habla que pueden cambiar el mundo, tienen un rol institucional en contextos específicos para que sean apropiados, por ejemplo: *los declaro marido y mujer, lo declaramos culpable* (p. 53). Enseguida los actos del habla representativos: actos que presentan lo que el hablante cree que sea el caso, son declaraciones de hechos, afirmaciones, conclusiones y descripciones: *Chomsky no escribió acerca de cacahuates, la tierra es plana, hoy es un día muy soleado* (p. 53). Además, están los actos del habla expresivos: siendo estos actos que muestran lo que hablante siente, expresan estados psicológicos y pueden ser declaraciones de placer, dolor, gustos, disgustos, felicidad o pena, son expresiones causadas por algo que el hablante hace o escucha, pero son acerca de la experiencia del hablante como: *lo siento, felicidades, mmm que rico* (p. 53). Después se encuentran los actos del habla directivos: los cuales son actos con los que el hablante hace que alguien más haga algo, expresan lo que el hablante quiere, son órdenes, peticiones, sugerencias y pueden ser positivas o negativas: *dame un*

café que sea negro, préstame una pluma por favor, no toques eso (p. 54). Finalmente están los actos del habla a comisión o *commissives*: son actos de habla en los que el hablante se compromete a realizar una acción futura, son promesas, amenazas, rechazos, plegarias, y pueden ser expresadas individualmente o como miembro de un grupo: *ya regreso, para la próxima si acierto, no haremos eso* (p. 54).

Austin (1975), explica que todas las oraciones, además del propio significado que llevan, tienen actos específicos por medio de la fuerza comunicativa de la oración. Así, las oraciones están envueltas en procesos distintos de acuerdo a su intención. Austin hace la distinción de tres tiempos momentos mientras se expresa algo como se presenta a continuación:

- Acto locutivo: que es la producción de expresiones lingüísticas con significado para la comunidad en la que se desenvuelve.
- Acto ilocutivo: son las acciones con intención de ser llevadas a cabo por el hablante cuando produce una expresión lingüística, el acto se asocia con la fuerza convencional que conlleva dicha acción sea explícita o implícita.
- Acto perlocutivo: son las consecuencias o efectos sobre la audiencia a través de la producción de una expresión lingüística, dicho efectos o consecuencias son especiales a las circunstancias de la oración producida.

Para ser más claro, se puede decir que el acto locutivo se refiere a la acción básica de hablar. Es decir la capacidad lingüística del hablante para producir palabras, que éstas tengan sentido o que cuenten con un código que la sociedad que lo rodea entienda. Es en cierta forma, la capacidad física del hablante de producir el habla, sin dejar de lado otras formas de comunicación como el lenguaje de señas.

El acto ilocutivo es el que se enfatiza en el presente estudio de la cortesía pues se basa en la noción de que cuando se dice algo normalmente es porque tenemos un propósito en la mente.

El acto ilocutivo es, de acuerdo a Blum-Kulka (2000), todo aquello que el hablante realiza al emitir una expresión lingüística. Este acto se refiere al tipo de función que el hablante trata de llevar a cabo o el tipo de acción que el hablante trata de realizar mientras expresa tales oraciones. Es para Huang (2007) “un acto definido por un sistema de convenciones sociales” (p. 102). El acto en sí se logra mientras se habla, ejemplos de ello es el hacer acusaciones, disculparse, felicitar, dar permisos, bromear, regañar, prometer, ordenar, negar, jurar, dar gracias, entre muchos otros. Además, cada una de estas acciones se denominan fuerzas ilocutivas o puntos de las oraciones.

Así, una expresión lingüística puede ser interpretada de distintas maneras por los interlocutores de acuerdo a los diferentes contextos en los que se ubique a la oración, para Huang (2007) esto sucede cuando un mismo acto del habla puede acoplarse a diferentes fuerzas ilocutivas en distintos contextos. Siendo los interlocutores quienes otorgan significado a cada una de ellas como se muestra en el siguiente ejemplo:

1. La puerta está abierta.

La oración en distintos contextos puede ser utilizada para expresar una advertencia en caso de que pueda entrar un ladrón a la casa, dar una explicación del por qué entro el agua mientras llovía, o ser sarcástico con alguien si se le invita a que se vaya sugiriendo que debe quedarse.

Además, menciona Huang (2007), el mismo acto del habla puede ser consumado con expresiones lingüísticas muy distintas la una de la otra, o el mismo acto ilocutivo puede ser realizado por diferentes actos locutivos. Por ejemplo, las siguientes oraciones muestran distintas maneras de realizar una petición:

1. Un kilo de arroz por favor.

Siendo esta una oración declarativa en la que se demanda explícitamente un kilo de arroz pero en la que se utilizan una forma lingüística que expresa cortesía para hacer la petición.

2. ¿Sería tan amable de venderme un kilo de arroz?

Siendo esta una oración en la que se utiliza una pregunta para ser cortés en la demanda.

3. Dame un kilo de arroz.

Siendo una oración declarativa, una orden, que al ser muy directa puede interpretarse como ruda.

Cabe aclarar que para los estudios de la cortesía habría que tomar en cuenta inclusive otras formas de análisis para interpretar cómo la oración es dicha, ya que variables como el tono pueden hacer de una oración muy directa una petición muy cortés (Félix-Brasdefer, 2008). Como en el ejemplo 3 donde posiblemente si la oración es dicha con una velocidad lenta y en tonos más agudos puede ser interpretada como cortés.

Searle (1969), a propósito de estos dos actos anteriormente ya había llamado al primero *utterance acts* o actos de las oraciones y al segundo como *illocutionary* o *propositional acts* o actos ilocutivos o proposicionales y los describe como “los actos de las oraciones son actos que consisten en simplemente pronunciar una serie de palabras. Los actos ilocutivos y proposicionales consisten en pronunciar palabras en oraciones bajo ciertos contextos, bajo ciertas condiciones y con ciertas intenciones” (p.24). Austin (1975), retoma esos conceptos y agrega un tercero al que llama acto perlocutivo. Mismo que se refiere al efecto que la oración tiene en la persona a la que se dirige el hablante. Es decir, es la consecuencia del habla, ya sea intencional o no. Este efecto en la persona a la que se ha dirigido el hablante se le conoce como efecto perlocutivo. Así, cuando se hace la petición de abrir la ventana, pedir un libro, tomar una foto, y cualquier otra situación que se pueda imaginar, el destinatario del mensaje culmina la interacción

ejerciendo la acción emitida en la oración, se dice que hay entonces un efecto sobre su persona. La diferencia entre los tres actos radica, según Austin (1975), en que el acto locutivo tiene un significado mientras el acto ilocutivo tiene una fuerza al decir algo y el acto perlocutivo es el logro de algún efecto sobre su interlocutor al decir algo.

De la misma manera, los actos del habla tienen una división entre actos del habla directos y actos del habla indirectos. Para Huang (2007), los primeros ocurren cuando hay una relación directa entre el tipo de oración y la fuerza ilocutiva. La segunda es cuando no hay dicha relación. Así, cuando se expresa una acción explícitamente para hacer una petición *Te pido que saques la basura*, o en una oración imperativa *Saca la basura*, se clasifican como actos del habla directos. Por el contrario, cuando una oración interrogativa es usada para hacer la misma petición *¿Puede sacarla basura?*, entonces es un acto del habla indirecto.

Dentro de los estudios de la cortesía hay interpretaciones en las que los actos indirectos promueven generalmente nociones de cortesía, por ejemplo, el remarcar que en culturas como la mexicana las expresiones que parecen ser más directas son tomadas como expresiones menos corteses. Al contrario, expresiones muy redundantes y retóricas tienen etiquetas de ser más corteses puesto que no se realiza un acto de forma directa ante un interlocutor (Félix-Brasdefer, 2006). Yule (1996), recalca la tendencia que se tiene en la utilización de formas negativas de la cortesía, es decir, enfatizar la libertad del interlocutor para escoger, es decir, ser cortés de manera impersonal, en donde hay expresiones que ni se refieren al hablante ni al interlocutor, por ejemplo en un restaurante un mesero le expresa a un cliente *Los clientes no pueden fumar aquí señor*. (Yule, p. 66).

Dentro de la comunicación es necesario establecer lo que queremos hacer con el lenguaje, la teoría de actos del habla es importante puesto que permite entender que lo que se hace con cada oración que pronunciamos es parte de una acción social y está formada por el propio marco

social de las instituciones y convenciones en que el hablante se ve envuelto (Huang, 2007). Así, en la siguiente sección se muestra la descripción del término de imagen que permite abarcar el contexto social y mental de los hablantes en los estudios de la cortesía.

2.6 Face o imagen

La imagen es en palabras de Brown y Levinson (1987) “la auto-imagen que cada miembro quiere para sí mismo” (p. 61). Es lo que se quiere mostrar de uno mismo hacia los demás y lo que se espera que los demás perciban de uno mismo.

La imagen es un término que originalmente se introdujo por Goffman (1981) quien establece que la imagen es una manera de presentarse ante los otros a través del reconocimiento conciente o inconsciente del rol social. En otras palabras la imagen es una fachada social que se determina por las acciones rutinarias que se ejercen en función de las expectativas estereotípicas sociales, la imagen, es para Goffman, una representación colectiva, siendo por lo general fachadas que han sido seleccionadas por los individuos a partir de lo que la sociedad ofrece y que pocas veces son creadas por los individuos. Las fachadas son formas de continuar con las conductas ya establecidas dentro de la sociedad.

Para LoCastro (2003), la imagen fomenta un uso del lenguaje que presta atención a los factores sociales que clasifican a los individuos, es decir, señala las diferencias de género, de edades, de estatus, entre otras. Y dentro de este rango cabe la posibilidad de que la cortesía también señala la atención, o la falta de ella, a las diferencias sociales.

Lo que es más, Goffman (1981), que hay etiquetas que se pueden adherir a los individuos, etiquetas que lo representan y que el individuo también adquiere como suyas, como su imagen. Goffman menciona que una persona no lleva consigo sólo atributos individuales, sino que además, mantiene las normas de conducta y apariencia que le atribuye el grupo social al que pertenece. La fuerza social que ejerce un grupo sobre un integrante es innegable, su rol y su

estatus no son cosas materiales, implican pautas de conducta apropiada y coherente, que además son llevadas por el individuo de forma natural. Goffman, muestra que la imagen es una actitud bien articulada con facilidad o torpeza, con conciencia o no, con engaño o buena fe, pero que es indudablemente algo que debe ser representado y retratado, algo que debe ser llevado a efecto. Así, las actitudes que se presentan a través de la imagen irán de acuerdo a las acciones que realicen los sujetos para que exista concordancia entre lo que se muestra y lo que se hace.

En la descripción de la imagen, Brown y Levinson (1987) la presentan como resultado del trabajo personal. No obstante, Scollon y Wong Scollon (2001), complementan esta idea señalando que la imagen es “la imagen pública negociada, mutuamente acordada entre los participantes en un evento comunicativo” (p. 45). Así, el concepto traspasa la individualidad y la pone en acción interpersonal ya que puede ser algo inherentemente acordado antes de la conversación o durante la misma, de acuerdo a factores sociales como los mencionados por Holmes (2001) al principio de este capítulo.

Brown y Levinson (1987), señalan que la imagen tiene dos contrapartes: una positiva y una negativa. La primera, la imagen positiva, consiste en la auto-imagen o personalidad que se quiere mostrar para ser solidario con los interlocutores. Y la segunda, la imagen negativa, es aquella en la que el hablante reclama su propio espacio, sus derechos, y su propia individualidad. Ante esta polaridad de algo positivo y algo negativo, Scollon y Wong Scollon (2001), muestran que ambos conceptos pueden ser confundidos en cuestiones de bueno contra malo. Por lo anterior, Scollon y Wong Scollon, proponen dos nuevas formas léxicas a esos mismos conceptos: *involvement* o afiliación e *independece* o independencia.

Por un lado, afiliación que al igual que la imagen positiva, muestra que en las interacciones humanas se busca la relación con otros participantes para mostrar la disposición para asociarse. Este aspecto se correlaciona con el derecho del hablante de ser considerado como

un ser que contribuye y apoya a la sociedad (Scollon y Wong Scollon, 2001) sea cual sea el círculo social en el que se desee involucrar ya sea con amigos, en el trabajo, en la familia, o en cualquier otro ámbito.

Por otro lado, independencia que como la imagen negativa, es un término que muestra como también es necesario el mantener cierta distancia con los interlocutores además de respetar la independencia de cada uno de los hablantes. Este aspecto enfatiza la individualidad de los participantes mostrando que el individuo no es dominado por el grupo o los valores sociales (Scollon y Wong Scollon, 2001).

Retomando los actos del habla anteriormente expuestos. Huang (2007), recalca que los actos indirectos del habla, se asocian más con el tema de la cortesía, al menos para las culturas occidentales como la mexicana, puesto que en general son más adecuados para mostrar respeto, mientras que en otras culturas puede funcionar diferente. En este aspecto, se generaliza que entre menos directo se es, en otras palabras, cuanto más *rollo* se da, se es más correcto. Aún así, pueden existir grandes diferencias entre un *Siéntate* dicho con gran dulzura y un *Ándale mi amor, siéntate para que platiquemos* dicho con mucha ironía.

Huang (2007), sugiere que dentro de los distintos actos del habla hay unos que pueden alterar en mayor grado la imagen de los hablantes como las quejas, los desacuerdos y las demandas. Y en general, estos son conocidos como *face-threatening acts* o actos que amenazan la imagen (de aquí en adelante mencionados como FTAs). Estos actos que fueron propuestos por Brown y Levinson (1987) como interacciones en las que hay actos que “intrínsecamente amenazan la imagen” (p. 65) que tratan de ser evitados durante la conversación para no herir los sentimientos del interlocutor. Goffman (1981), los describió anteriormente como “actos menores, accidentales e inadvertidos que suelen ser buenos vehículos destinados a transmitir impresiones

inadecuadas para esos momentos llamados gestos impensados, pasos en falso o metidas de pata” (p. 224).

En complemento al concepto de imagen que manejan Brown y Levinson en su teoría, Johnson (2007), menciona que la investigación con base en teorías de cortesía ha llevado a varias conclusiones acerca de las necesidades de la imagen en las relaciones interpersonales como se presenta a continuación:

- a. Un solo mensaje puede crear más de un tipo de FTAs e incluso apoyar algunas necesidades de la imagen mientras amenaza a otras.
- b. Los hablantes típicamente se atienden a sí mismos y a las necesidades de la imagen de sus compañeros en la interacción.
- c. La cortesía y los FTAs influyen en los subsecuentes mensajes.

Una forma de ejemplificar los FTAs son los rechazos, puesto que dificultan el logro de un objetivo (Johnson, 2007) y la estabilización de la imagen. Así, Johnson alude que la imagen de la persona que rechaza es de aquella quien necesita de mensajes socialmente aceptados, mensajes transmitidos por ejemplo a través de las formas de cortesía “para evitar herir los sentimientos de quien pide mientras se resiste efectivamente la camaradería” (p. 198).

Dentro de los FTAs Huang (2007), describe lo que Brown y Levinson (1987) mencionan como tres tipos diferentes de FTAs: 1) aquellos que amenazan la imagen positiva: expresiones de desaprobación, desacuerdos, insultos, entre otros. Por ejemplo, cuando se rechaza una invitación a una fiesta en la cual el interlocutor quiere establecer un contacto de solidaridad y no se puede llevar a cabo; 2) aquellos que amenazan la imagen negativa: consejos, órdenes, peticiones, sugerencias, advertencias. Estos suceden cuando alguien que es muy individual quiere mantener su propio espacio y tomar sus propias decisiones y de pronto es invadido por otra persona que quiere darle un consejo acerca de cómo comportarse; y 3) aquellos que amenazan tanto la imagen

positiva como la negativa como lo son: las quejas, las interrupciones y las amenazas. Por ejemplo, dentro de una conversación alguien interrumpe el momento de las personas que hablan amenazando su individualidad y su imagen negativa, por otro lado amenaza su imagen positiva puesto que ellos están mostrando su solidaridad al estar conversando y la interrupción detiene el diálogo.

De la misma forma en que Holmes (2001) hace notar las diferencias y las escalas que mueven la comunicación entre los hablantes Brown y Levinson (1987) muestran tres variables independientes cultural y socialmente sensibles para que los FTAs puedan ser medidos en escalas. Las variables que se muestran a continuación son útiles porque resumen a tres el número de variables con la que cuenta el hablante, que además se pueden marcar de acuerdo a un mayor o menor nivel dependiendo de la relación que se tenga con respecto al interlocutor tal y como se presentan a continuación:

- Distancia social (D +/-) entre el hablante y el destinatario. Se refiere a qué tan estrecha es la relación entre los hablantes. Por ejemplo entre compañeros de clase hay una distancia social mayor que entre jóvenes que son amigos desde hace años con quienes la distancia social es menor.
- Poder relativo (P +/-) del destinatario sobre el hablante. Describe el estatus que existe entre los interlocutores, se puede hablar del estatus social en una empresa: el empleado hablando con el jefe, en esta relación el jefe posee un poder social mayor en dicho contexto que el empleado.
- Escala absoluta (R +/-) que es la imposición particular de la cultura. Refiriéndose a las variables que una cultura específica establece para la comunicación, por ejemplo en algunos países las mujeres tienen que dirigirse a los hombres de una manera particular o los niños no pueden ver a los ojos a sus mayores.

Estas características fueron descritas en la sección de la sociolingüística y de poder (sección 2.3 y 2.4). Hay que mencionar que todas las variables se relacionan con la idea de una estratificación social que parece depender del poder que se ejerce entre los hablantes.

A continuación se presenta en la figura 5 las estrategias propuestas por Brown y Levinson (1987) para evitar los FTAs:

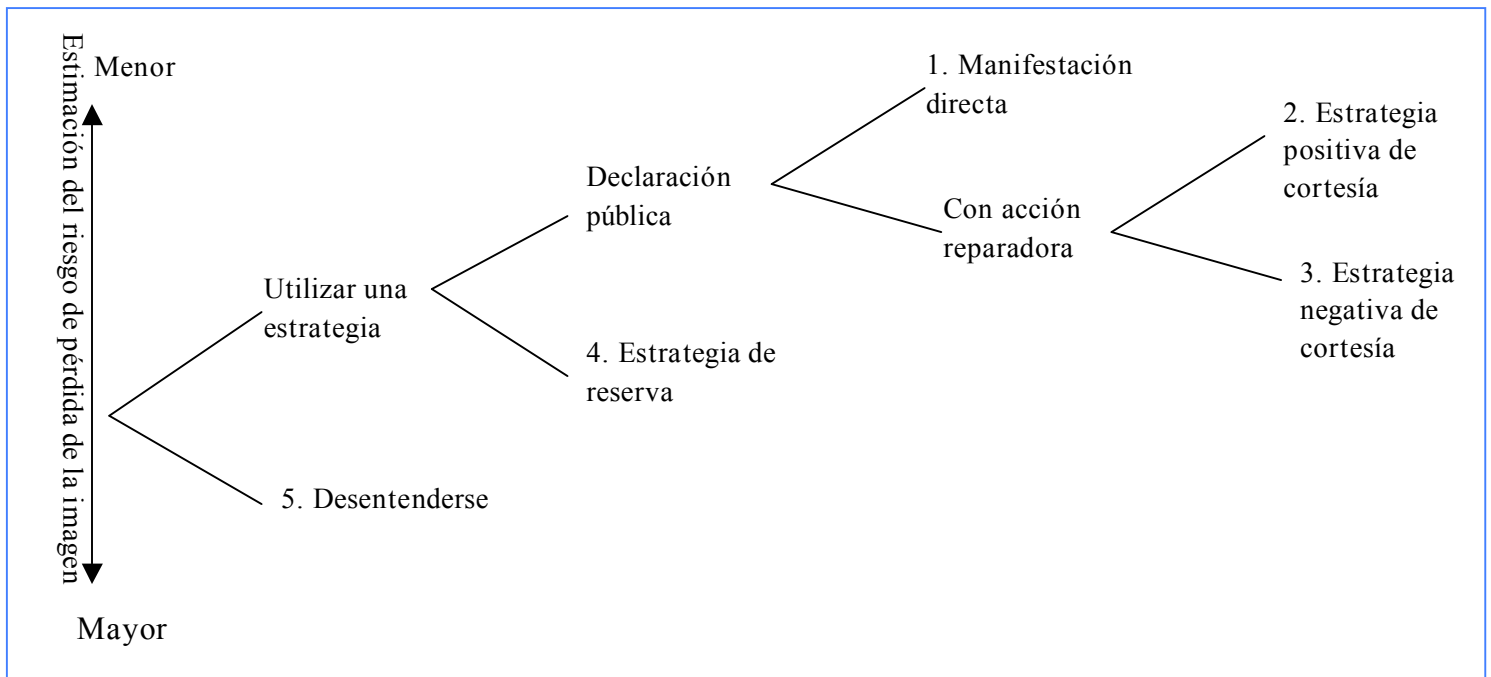


Figura 5. Estrategias para realizar FTAs (adaptado de Brown y Levinson, 1987, p. 69).

El esquema de la Figura 5 representa que mientras más amenazadores son los FTAs la estrategia del hablante debe ser más cortés para mitigar los efectos de la amenaza (Huang, 2007). A continuación se presentan ejemplos que describen las posibles reacciones que un estudiante puede tener si toma en cuenta las estrategias propuestas por Brown y Levinson (1987).

Juan y Ana están en el mismo salón de la preparatoria y justo al terminar el día Ana le quiere pedir a Juan sus apuntes de la clase de español:

En el primer plano que se presenta en la Figura 5 se puede utilizar una estrategia que minimice los riesgos de perder la imagen, entonces Ana puede llevar a cabo las acciones de declaración pública, en otras palabras, Ana expresa directamente lo que quiere obtener de Juan:

1. Estrategia de manifestación directa:

- a. Préstame tus apuntes.

Con esta locución Ana logra expresar de la forma más clara, directa y concisa lo que desea obtener de Juan. De aquí, Ana tiene otras dos posibilidades, que se forman de acuerdo a que ella está conciente de que Juan quiere mantener su imagen y que ella debe respetarla expresando sus necesidades con formas que tengan una acción reparadora de la imagen de Juan, la primera posibilidad es con una:

2. Estrategia positiva de cortesía:

- a. ¿Qué onda? ¿Puedo echarle un ojo a tus apuntes?

A través de esta locución Ana le muestra a Juan que ella forma parte de su mismo estatus de estudiante y que quiere mantener la solidaridad entre ellos. Por otra parte, puede darle su espacio a Juan pero aún busca su objetivo utilizando una:

3. Estrategia negativa de cortesía:

- a. ¿Me podrías prestar tus apuntes Juan?

Así, Ana sabe que a pesar de que tienen el mismo estatus tal vez no están envueltos en el mismo ambiente y prefiere que Juan mantenga su espacio. Enseguida, Ana puede utilizar otra acción a través de una:

4. Estrategia de reserva:

- a. Híjole, no tome los apuntes de la última clase.

Aquí, al realizar una acción de reserva, es decir, una acción en la que la información que Ana brinda a Juan es meramente pragmática, hay más de una intención que puede ser atribuida y

por lo tanto Ana no establece claramente lo que desea pero Juan debe intuirlo. Entonces, Juan en su mente probablemente pensara *Ana no tomó los apuntes, entonces le voy a prestar los míos*. Finalmente, Ana puede actuar sin tomar en cuenta las posibilidades anteriores pero tiene en mente el riesgo de perder su imagen y de amenazar la de Juan:

5. Desentenderse

- a. Ana empieza a husmear los apuntes de Juan sin decirle nada.

Esta acción no conlleva ninguna intención lingüística de parte de Ana para lograr su objetivo. Tal y como se marca en la Figura 5, ante esta opción hay una probabilidad mayor de perder la imagen y por tanto el ocupar esta estrategia permite a Ana el no enfrentarse a Juan y mostrar que hay poca solidaridad e intimidad entre ellos pero aún así puede conseguir su objetivo de obtener los apuntes. Aunque, puede también mostrar que existe una gran intimidad puesto que no es necesario hacer una petición, ya que por el contrario si llegará a optar por tomar los apuntes de Juan sin decírselo y sin haber de por medio una relación social íntima sus acciones pueden ser interpretadas como muy poco adecuadas o poco corteses.

A partir de esto se puede comenzar a comprender que sea cual sea la situación a la que se enfrenten los hablantes dentro del lenguaje y de la interacción social hay factores que influyen en cada una de las decisiones que toman los interlocutores. Se puede entonces pensar que los FTAs son estrategias que se utilizan cada vez que existe comunicación con otra persona. Para Brown y Levinson (1987), hay una pregunta que es importante en la descripción de la interacción ¿qué tipo de conceptos nos adjudicamos y qué tipo de razonamientos son utilizados por los participantes para producir dicha universalidad de estrategias en la interacción verbal? Sin embargo, a este razonamiento universal acerca de la cortesía surgieron muchas críticas.

Nwoye (1992), critica a este modelo mencionando que el ser cortés no puede reducirse a estrategias universales, bien y cuando por ejemplo una crítica que puede parecer un acto del habla

que amenaza la imagen de su interlocutor puede ser interpretado como una forma de cortesía.

Nwoye menciona que en sociedades como la Igbo, las críticas tienden a ser directas si se pretende ser cortés. Para Nwoye, las críticas no afectan la imagen sino la posición social, ya que se hace referencia al hablante que al no saber o al no conocer cómo actuar en la posición social indicada se ofende a las personas que están involucradas en la educación social de dicha persona.

Así, las críticas hechas de forma directa y de buena fe tienen un efecto correctivo y de socialización y son usualmente recibidas con gratitud. Mientras que las críticas indirectas, son tomadas con una intención de lastimar enfatizando el mínimo interés por la otra persona.

Además, de acuerdo a Watts (2003), “el modelo de Brown y Levinson es un modelo de producción, el cual ha atraído mucha atención principalmente porque aparenta que explica los acontecimientos de formas específicas de la cortesía lingüística en comparación a otros y al hacer eso crea sus bases para alegar por su universalidad” (p. 63). Además, la imagen descrita a la manera de Brown y Levinson (1987) está centrada en el individuo, el cual no es concepto con el que otros autores concuerden completamente. Matsumoto (1988), señala que en la sociedad japonesa la pérdida de la imagen está relacionada con la percepción de los otros que el individuo no ha comprendido acerca de la estructura y la jerarquía del grupo. Entonces, la imagen no es únicamente un concepto de selección de estrategias, es una manera tomar en cuenta todos los factores del contexto. Y como se ha descrito en las secciones anteriores, no existen oraciones neutras todas están bajo un contexto que es tomado en cuenta por los hablantes de manera conciente o inconciente.

Lo que es más, para Xie, et al. (2005), la cortesía de Brown y Levinson tiene un punto de veracidad asumida, cuando realmente no lo es. La cortesía sirve también para ser groseros, para disfrazar estados de ánimo, para mentir, para obtener algo. Además, en realidad la cortesía no

siempre funciona como un herramienta individual, en otras culturas funciona gracias al orden social que posee la comunidad sobre el individuo.

Retomando la idea pública de la cortesía, Gu (1990) menciona que en sociedades como la China el aspecto público de la imagen enfatiza al grupo más que al individuo. Gu, establece que probablemente las estrategias de Brown y Levinson (1987) son sólo instrumentales porque asumen que la interacción es construida sobre la noción de que hay dos personas racionales que están muy concientes de su imagen y les importa mostrarlo. Mismo fin puede funcionar en sociedades que se basan en lo individual, empero hay sociedades no occidentales donde el grupo está por encima el individuo. Los individuos juzgan las acciones de los demás integrantes de la comunidad a partir de lo que establecen las normas sociales.

Para Watts (2003), hay un comportamiento político que está determinado socio-culturalmente y que está enfocado hacia el establecimiento y la manutención de un estado de equilibrio de las relaciones entre los individuos de un grupo social. Es decir, la cortesía es por un lado utilizada como una obligación social hacia los otros miembros del grupo, mientras que Brown y Levinson (1987) establecen que la cortesía es utilizada como estrategias adquiridas y manipuladas para conseguir objetivos específicos (Nwoye, 1992).

Finalmente, puede entonces interpretarse que sea cual sea la visión de la cortesía en determinadas sociedades, es claro para Watts (2003) que el comportamiento cortés es definitiva un proceso que tiene que ser adquirido. Siendo, por lo tanto, que la imagen que adopte cualquier individuo es también parte de un proceso de socialización que fue adquirido a lo largo de su desarrollo personal.

De esta manera, en la siguiente sección se desarrolla la cortesía y su interpretación dentro de las áreas que han sido descritas a lo largo de este capítulo.

2.7 La cortesía

La cortesía es un tema que ha sido descrito a grandes rasgos como el tipo de acciones llevadas a cabo por los individuos para hacer sentir bien a las otras personas o también como el comportamiento adecuado en el lugar adecuado. En realidad, esta pobre definición está basada en las percepciones generales que se tienen acerca de lo que significa la cortesía asociada a sinónimos como educación, amabilidad, atención, elegancia, diplomacia, entre muchas otras.

Este estudio no pretende ser una crítica exclusiva de la teoría de la cortesía ni tiene como fin el presentar una nueva visión teórica, pero en tanto que investigación, considera necesario dar a conocer puntos de vista acerca de lo que se ha realizado a su favor y en su contra. Cabe recordar que esta investigación se enfoca en las estrategias que se utilizan por los estudiantes oaxaqueños para rechazar invitaciones, peticiones o sugerencias, de la misma forma en que la realizó Félix-Brasdefer (2008). Hay que recalcar que este estudio no encasilla el uso de estrategias formulaicas o semi-formulaicas como corteses o descorteses, sino que el uso de las estrategias permite interpretar que puede ser considerado como cortés o descortés.

Si bien la cortesía ha enfrentado problemas en su estudio de acuerdo a cuestiones ontológicas, epistemológica y metodológicas (Xie, et al., 2005) son ya numerosos los avances que presentan diversas preguntas que se han ido generando en su estudio. Asimismo, las distintas perspectivas que se abarcan desde diferentes campos de estudio han promovido que la investigación se vuelva más profunda y más compleja.

Para Xie, et al. (2005), la cortesía es un tema complicado puesto que podría parecer que la cortesía puede ser manejada por los científicos (lingüistas, sociólogos, antropólogos, psicólogos, entre otros) como un tema común por su aparente simplicidad que no obstante conlleva demasiadas trabas para su entendimiento. La cortesía ha tenido a partir de la gran aceptación de la teoría de Brown y Levinson (1987) un repunte muy importante puesto que estos autores

permitieron generar mayor atención hacia su funcionalidad y hacia lo que significa, aunque ha sido hasta estos últimos años que comenzó a recibir mayores críticas, ha logrado ser la primera en tomar en cuenta la cortesía de forma sistemática y poner en tela de juicio lo que representa el estudiar a la cortesía de forma científica, qué es lo que pasa con ella y lo que el hombre conceptualiza a través de ella.

Definir la cortesía ha sido un tema difícil, Nwoye (1992) menciona que “aunque ningún consenso acerca de la definición de la cortesía lingüística ha surgido, el acuerdo general es que envuelve estrategias verbales para mantener la interacción libre de fricciones” (p. 309). Es decir, la cortesía de alguna u otra forma pretende mantener una relación saludable entre los individuos sin que ninguno de ellos se vea afectado por las decisiones del otro. Xie, et al. (2005) declaran que cualquier definición de la cortesía es tentativa y parcial, aún y cuando se tratan de dar definiciones finales e inclusivas de todos los aspectos que conlleva.

En general, cuatro perspectivas han sido desarrolladas de acuerdo a lo que es la cortesía: la perspectiva de la norma social (*social norm view*), la máxima de conversación (*conversation-maxim view*), la conservación de la imagen (*face saving view*) y la del contrato conversacional (*conversational contract view*).

La perspectiva de la norma social desde el punto de vista de Xie (2007) ha sido descrita como la forma en que las nociones y las normas de la cortesía son compartidas por todos los integrantes de una cultura. Sin embargo, lo que esta teoría representa para Xie (2007), es una sociedad estática que simplifica las acciones de los individuos en un determinismo social.

En segundo lugar, la perspectiva de máxima de conversación estuvo descrita partir de las ideas de Grice (1975), quien describe cuatro principios en la conversación, los cuales están basados en que los hablantes al ser seres racionales y compartir los mismo objetivos tienden a que sus conversaciones estén gobernadas por un principio *co-operativo* (Barron, 2003). Mismo que se

refiere a como los individuos no sólo cooperan entre ellos para lograr ciertos fines sino que la misma conversación tiene un ritmo, un sistema operacional para funcionar adecuadamente.

Así, los puntos que engloba Grice (1975), se establecen en que la comunicación debe mantener cuatro máximas para hacerla efectiva, estas son: Calidad o *Quality*, decir la verdad y ser sincero; Cantidad o *Quantity*, no decir menos ni más de lo que es necesario; Relevancia o *Relevance*, ser relevante al expresarse; y Manera o *Manner*, ser perspicaz, evitar las ambigüedades y confusiones. Por tanto, se muestra que realmente, la complejidad del lenguaje incluso socialmente no está definida nada más por las palabras, lo que se ve o se percibe, sino además por lo que pasa dentro de la mente del hablante. No obstante, esta teoría resulta insuficiente en los estudios de la cortesía puesto que rige a la cortesía sólo en torno a cuatro puntos únicamente. Además, ha sido criticada porque las conversaciones en la vida real no siempre están basadas en principios de cooperación, siendo tales casos los debates y las discusiones (Barron, 2003), las mentiras, o cuando en la cortesía cuando muchas veces se asocia con el uso de expresiones redundantes.

Al respecto, la perspectiva de la máxima de conversación ha sido defendida por autores como Leech (1983) quien a partir de las máximas ofrece una perspectiva a la que llama *general pragmatics* o pragmática general la cual está definida de manera sencilla como la forma de utilizar el lenguaje de manera general. Igualmente, la perspectiva de la pragmática general ha sido criticada porque “considera la cortesía lingüística desde un punto de vista del tipo de los actos del habla, algunos de los cuales parecen ser inherentemente corteses o descorteses, pero que no le dan al investigador una clara idea de qué grado y de qué tipo de cortesía es requerido para realizar un acto del habla” (Watts, 2003, p. 69). Esta teoría no es por lo tanto una teoría de producción sino se acerca más a una teoría que busca interpretar a la cortesía sin establecer claramente los límites de cada tipo de expresión.

El concepto principal del modelo de Leech (1986) de acuerdo a Watts (2003) está basado en un sistema de escala costo-beneficio de la cortesía relacionada hacia el hablante y el interlocutor. La cortesía para Leech, está relacionada con minimizar el costo y maximizar el beneficio del hablante y del interlocutor. Watts menciona que Leech y Brown y Levinson (1987) son las únicas personas que han elaborado su teoría con suficientes detalles para permitir su aplicación en el lenguaje real. Así, Leech define su teoría en seis puntos, descritos por Watts de la siguiente manera:

1. *The tact maxim* o la máxima de tacto. La cual sólo es aplicable en funciones ilocutivas clasificadas por Leech (1983) como impositivas, como ordenar, pedir, comandar, dar consejos, recomendar, etcétera y actos a comisión como prometer, hacer votos, ofrecer, entre otros que tienden a minimizar el costo al otro y maximizar el beneficio al otro, por ejemplo:

a. Sabes, realmente creo que debes vender ese viejo carro. Está costando más y más dinero en reparaciones y usa demasiada gasolina.

(Watts, 2003, p. 66).

La máxima de tacto está adherida al hablante minimizando el costo del interlocutor utilizando dos marcadores discursivos, uno que lo llama a la solidaridad, *sabes*, y otro que es un rodeo modificado, *realmente*, un predicado de actitud, *creo*, y un verbo modal, *debes*. Por otra parte, el hablante maximiza el beneficio del interlocutor en la segunda parte indicando que debería ahorrar tiempo y dinero vendiendo el carro.

2. *The generosity maxim* o máxima de generosidad. Máxima que sólo se aplica en *impositives* o impositivas o funciones ilocutivas y *commissives* o actos a comisión. En la que se minimizar el beneficio hacia el mismo hablante y se maximiza el costo a si mismo. Ejemplo:

a. No es de mi incumbencia realmente, pero luces mucho mejor con el sombrero verde que con el rosa. Si yo fuera tú, yo compraría ese.

(Watts, 2003, p. 66).

En la primera parte el hablante reduce cualquier asunto hacia ella en lo mínimo pero indica en la segunda mitad que debería preferir otro color.

3. *The approbation maxim* o máxima de aprobación. Esta máxima sólo aplica para las funciones ilocutivas clasificadas como expresivas, como agradecer, felicitar, perdonar, culpar, rezar, condolecer, etcétera y asertivas como establecer, alardear, quejarse, declarar, reportar, etcétera, se minimiza el poco elogio del otro y se maximiza el elogio del otro, ejemplos de ellas:

a. Querida tía Mabel, quiero agradecerte por el grandioso regalo de navidad este año. Fue muy considerado de tu parte.

b. Me pregunto si podrías no hacer tanto ruido en tus fiestas de los sábados, estoy teniendo problemas para dormir lo suficiente los fines de semana.

(Watts, 2003, p. 67).

En las funciones ilocutivas de agradecer y quejarse, el hablante maximiza el elogio del interlocutor en *a* y minimiza el elogio en *b*.

4. *The modesty maxim* o máxima de la modestia. Que sólo aplica en oraciones expresivas y asertivas minimizando el elogio de uno mismo y maximizando el elogio hacia el otro. Ejemplo:

a. ¡Bien hecho! ¡Qué actuación tan espléndida! Desearía que yo pudiera cantar tan bien.

(Watts, 2003, p. 67).

El hablante minimiza sus propias habilidades para enaltecer los logros del interlocutor.

5. *The agreement maxim* o máxima de acuerdo. Misma que sólo aplica en oraciones asertivas, minimizando el desacuerdo entre uno mismo y el otro, maximizando el acuerdo entre uno mismo y el otro. Ejemplo:

a. Yo sé que no siempre hemos acordado en el pasado y no quiero alegar que el gobierno actuó de alguna otra forma que en la que nosotros lo hubiéramos hecho en el poder, pero nosotros creemos que el asunto fue esencialmente mal manejado desde afuera.

(Watts, 2003, p. 67).

El ejemplo anterior es un debate político donde el hablante quiere decir algo acerca de su partido político pero minimiza el desacuerdo con su interlocutor.

6. *The sympathy maxim* o máxima de simpatía. Esta máxima sólo aplica en oraciones asertivas y minimizan la antipatía entre uno mismo y el otro y maximizan la simpatía entre uno mismo y el otro. Ejemplo:

a. A pesar de los muy serios desacuerdos contigo en un nivel técnico, hemos dado lo mejor para coordinar nuestros esfuerzos en llegar a un acuerdo, pero no han aún sido suficientes para encontrar una base común.

(Watts, 2003, p. 67).

En este ejemplo el hablante minimiza las posibles antipatías generadas maximizando los acuerdos y los logros obtenidos, para hacer notar la simpatía hacia el interlocutor.

Retomando las perspectivas del estudio de la cortesía, se describe a continuación el punto de vista del contrato conversacional, el cual está descrito a partir del principio de cooperación de Grice (1975) por Fraser (1990) quien expone que los compañeros durante el habla conllevan antes de iniciada la conversación “entendimientos de una serie inicial de derechos y obligaciones que determinarán, al menos para las fases preliminares, qué pueden esperar los participantes de los otros” (p. 232), misma en la que los interlocutores tienen que ser impresionados (Goffman, 1981), así se describe la noción de la imagen presentada en la sección 2.4. Asimismo, la perspectiva del contrato conversacional da la oportunidad a los interlocutores negociar el contrato inicial durante la conversación. Nwoye (1992) señala que esta perspectiva muestra a la cortesía

dentro de un “proceso continuo” (p. 310) donde si cambian las circunstancias cambia la conversación. Las negociaciones de la conversación están basadas en situaciones donde el contexto otorga mucha información acerca de los hablantes proporcionando distintas posibilidades de actuación, siendo que los hablantes tratarán de encontrar las actuaciones adecuadas con la finalidad de obtener respuestas determinadas (Goffman, 1981).

Por su parte, Nwoye (1992) expresa que la cortesía no está relacionada con hacer sentir mal o bien si no en seguir los códigos de buena conducta, se espera que cada individuo se comporte adecuadamente según lo que dictan las normas del grupo. Para Goffman (1981) con la información adecuada acerca de una nueva persona, “los otros sabrán cómo actuar con el fin de obtener de él una respuesta determinada” (p. 13).

La perspectiva de Fraser (1990), es una forma social de contrato existente en el grupo, en la cual toda persona tiene el derecho de tener un comportamiento recíproco por parte de los demás miembros del grupo. Por otra parte, la perspectiva de Brown y Levinson (1987) propone que “la cortesía tiene que se comunicada, y la ausencia de comunicar la cortesía puede ser tomada como una ausencia de una actitud cortés” (p. 5, traducción del autor). Esta necesidad de cortesía debe por lo tanto ser atendida porque es la imagen pública la que se maneja y se antepone ante cualquier situación.

Barron (2003), describe por último el punto de vista del enfoque del contrato conversacional como un proceso en el cual se describe a la cortesía no como algo adicional a la conversación sino como un integrante de la comunicación. Su descripción se basa en el discurso y no en los actos del habla. De acuerdo a esta teoría, Barron señala que los interlocutores entran a una conversación con una concepción particular con derechos y obligaciones por ambas partes basados en su relación social. Estas son las percepciones de un contrato conversacional en el que se toleran los términos de la relación de una manera cortés. Esta teoría ha sido criticada porque a

pesar de mencionar las características de la interacción en una conversación natural la misma solamente otorga nociones muy abstractas de lo que es la cortesía.

Finalmente, de las cuatro perspectivas presentadas, el enfoque de Brown y Levinson (1987), como se mostró anteriormente, es el que ha recibido más atención, y de la misma manera ha sido el más criticado y reexaminado. La perspectiva de conservación de la imagen propone a grandes rasgos que “algunos actos intrínsecamente amenazan la imagen y necesitan ser suavizados” (p. 24).

Del mismo modo, Watts (2003), establece que los estudios de la cortesía se han visto afectados por las múltiples definiciones que se le otorgan. La cortesía se mueve entre actos sociales, lingüísticos y pragmáticos, que van desde abrir la puerta a una persona, decir *gracias* o *por favor*, hasta pensar que se utiliza la cortesía como forma de hipocresía.

Así, dentro de este estudio, la cortesía se toma de acuerdo a Xie, et al. (2005) quienes relacionan a la cortesía con la práctica social del sentido que Bourdieu (1977 citado en Xie, et al. 2005) le otorga al mencionar que es un asunto de obligación, evaluación y juicio que se basa en el hábito, siendo entonces la cortesía un hábito. Lo que establece indudablemente que la cortesía nace de las convenciones y de las nuevas prácticas que se han ido estableciendo implícitamente por la sociedad, siendo esta una de las posibles causas que permiten que su estudio sea uno de los temas a los que más se ha recurrido ya que está tan inmerso dentro de la sociedad que nadie escapa a la cortesía, y sin embargo, es uno de los que causan más polémica puesto que su entendimiento racional no es claro por las múltiples variables que mueve consigo un simple acto de cortesía.

Retomando la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1987), en ella se reconoce la importancia de factores sociales y contextuales. Los mismos autores mencionan que para generar teorías “debe ser posible probar teorías que tengan como aporte información socio-estructural y

que generen como conocimiento formas de interacción esperadas entre participantes con características en particular” (p. 241). Siendo esta declaración una de las justificaciones que permiten saber el por qué el enfoque de Brown y Levinson basa sus resultados en las actuaciones que los hablantes hacen de la cortesía.

Dentro de otras críticas realizadas a Brown y Levinson (1987), la interacción social se basa incorrectamente en que existe una interacción de cooperación y veracidad completa (Xie, et al., 2005). Un ejemplo de ello, es que en ciertos niveles se practica la decepción dentro de la vida diaria. Con esto se quiere decir que, algunas veces se es cortés para decir mentiras o decepcionar a alguien, y viceversa, en otras ocasiones se dicen mentiras o se decepciona o no a alguien para ser cortés. Además, hay que constatar que la cortesía es un proceso que se ha inferido como conciente cuando es posible que no lo sea así. Asimismo, también existe el problema de que la conducta cortés puede ser de igual manera una elección racional donde, asegura Mills (2004), todos podemos ser corteses si lo deseamos y donde aún una persona con poca educación puede darse el lujo de comportarse cortésmente en su lenguaje.

De igual manera, dentro de la supuesta veracidad que existe entre los hablantes Xie, et al. (2005) mencionan que la cortesía puede ser practicada como una forma para mentir, puesto que los hablantes son al mismo tiempo víctimas y practicantes de las mentiras y de las decepciones, donde incluso los mismos hablantes se mienten y se decepcionan a ellos mismos. Estos temas son de gran importancia para la interpretación cognitiva de la cortesía y pueden ser abarcados por áreas como la psicología.

De la misma forma, la cortesía es un trabajo continuo que se establece durante la conversación, mantener la imagen que se ha dado y otorgarle su lugar al interlocutor es una cuestión de dar, quitar, ceder e imponer. Para Watts (2003), los participantes se empeñan en ser lo más considerados posibles con las personas que interactúan, mientras que al mismo tiempo

ellos están contrarrestando cualquier posible amenaza por parte de su interlocutor, es decir, la imagen se negocia y el concepto ha sido definido como *relational work* o trabajo relacional. Mismo que fue empleado en un principio como *facework* o trabajo de la imagen por Goffman (1975).

Además, Watts (2003) menciona que una teoría de la cortesía debe tomar en consideración las perspectivas de los hablantes y de los oyentes, es decir no enfocarse en lo que el hablante pretende dar a comunicar, y en su lugar, pensar en cómo son interpretadas las acciones por el oyente, siendo que la interacción es negociada durante la conversación. Por supuesto, los hablantes también son oyentes y viceversa. La cortesía está relacionada intrínsecamente tanto por las percepciones del hablante como de su interlocutor.

Por su parte, Mills (2004) establece que el tópico de la cortesía va más allá de un nivel de oraciones, sino que tiene un nivel discursivo, ya que lo descortés o lo cortés se juzga por lo hablantes, percepciones en las que los individuos saben considerar qué está ubicado dentro de un rango de cortesía o groserías. Para Mills (2004), los hablantes poseen un filtro y es este filtro el que debe ser estudiado en vez de lo que sale del filtro, lo que aclararía los conceptos de cortesía y descortesía. Se retoma así, la idea de que la cortesía es un proceso cognitivo orientado posiblemente por el consciente o el subconsciente de los hablantes.

Es necesario tener en consideración factores que promueven las tendencias en el estudio de la cortesía. Xie, et al. (2005) hacen notar que hay visiones equivocadas acerca de la forma en que ha sido concebida la cortesía en perspectivas del lenguaje. Para ellos es necesario hacer notar que el lenguaje cortés no es lo mismo que la cortesía, establecen que “la cortesía puede ser expresada con o sin el recurso del lenguaje cortés; la descortesía puede ser expresada con o sin lenguaje descortés” (p. 446). Señalan que además, el lenguaje en tanto que mera expresión de sonidos no

es cortés o descortés, sino que es el que lo recibe quien decide que tipo expresión está siendo expresada.

De igual forma, se han hecho distinciones para distinguir a la cortesía de la descortesía. Sin embargo, no ha sido una idea muy aceptada puesto que ambas deben ser igualadas dentro de una misma teoría porque no funcionan de manera diferente. Cortesía y descortesía no son nociones que deban distinguirse conceptualmente ya que son opuestos que parten del mismo criterio (Xie, et al. 2005).

Otra idea que se ha difundido, aparentemente para hacer más simple el estudio de la cortesía es la división de la cortesía en *politeness1* o cortesía de primer orden y *politeness2* o cortesía de segundo orden. Watts (2003), propone establecer una distinción de lo que la cortesía significa para las personas comunes y lo que representa para los investigadores. Siendo la cortesía de segundo orden lo que el llama cortesía lingüística que tiene como fin último crear una teoría universal en la que se presente una forma de comportamiento mutuamente cooperativa y que signifique el ser considerado con los otros. Mismo concepto choca con la idea general de lo que la gente percibe como cortesía, esta concepción es percibida por Watts como cortesía de primer orden.

Xie, et al. (2005), expresan su acuerdo con Eelen (2001) por utilizar estos términos como complementarios, valorando más a la cortesía de primer orden como la ejemplificación del uso de la cortesía y sus concepciones en la vida diaria puesto que de la sociedad parten los estudios de la cortesía. Sin embargo, ponen en tela de juicio la idea de Watts por su mera distinción entre expertos y gente normal, conceptos que son para los autores demasiado vagos. Determinan entonces que cortesía de primer orden son todos aquellos fenómenos que se presentan en la vida real; mientras que la cortesía de segundo orden se refiere a cualquier punto de vista de la cortesía en la vida real, ya sea por el hombre común o por los expertos. Así, la cortesía puede ser

entendida más fácilmente porque promueve la diferencia entre la actividad de la cortesía en la vida real de las conclusiones que se pueden hacer acerca de los procesos de la cortesía.

La diferencia entre los términos de cortesía de primer orden o de segundo orden puede parecer un esfuerzo para definir los estudios formales de la cortesía. Así como en la lingüística se habla de percepciones del habla prescriptivas y descriptivas (dónde el primero abarca todas las formas que han sido establecidas como “correctas” en el uso del lenguaje que no interesan al investigador, la segunda busca entender el uso del lenguaje en cualquiera de sus formas puesto que presenta múltiples variaciones del lenguaje que promueven la investigación) la cortesía parece buscar una división similar a través de la cortesía de primer orden y de segundo orden.

Sin embargo, el autor de esta tesis no considera que sean términos útiles para la investigación de la cortesía porque generan más controversia y más dudas en cuanto a lo que significa la cortesía. Lo que es más, la creación de una teoría universal como lo señala Watts (2003) es una forma de negar y restringir las diferencias que se presentan en los individuos en el uso de la cortesía y por lo tanto del lenguaje.

A continuación se presenta la descripción teórica de los actos del habla, en específico de los rechazos que son parte de esta investigación.

2.8 Los rechazos.

El objetivo de la tesis está definido por las estrategias de rechazo que se utilizan para declinar invitaciones, peticiones y sugerencias. La investigación en estudios de la cortesía involucra las últimas tres acciones dentro de los actos del habla de las peticiones. Múltiples estudios se enfocan en este acto del habla de las peticiones, sin embargo el presente trabajo no lo hace y se enfoca en los rechazos, no obstante, es conveniente otorgar una definición de estos actos.

La perspectiva de este estudio está dada por la cortesía con respecto a la forma de rechazar una petición, invitación o sugerencia. Sin embargo, antes que nada, para que exista un rechazo que el interlocutor rehúse es necesaria una petición. Félix-Brasdefer (2005), define una petición como “una directiva y un pre-evento que inicia la negociación de la imagen en la interacción conversacional” (p. 66). Johnson (2007) por su parte define a las peticiones como necesarias para lograr muchos objetivos, es decir, las peticiones mantienen al individuo como una persona que busca utilizar estos actos como herramientas para alcanzar sus metas a costa de los otros aunque en muchas ocasiones se encuentran compenetrados con la búsqueda y necesidad de ayuda.

Acerca de los pre-eventos mencionados por Félix-Brasdefer (2005), Yule (1996) establece que desde el punto de vista de la cortesía y de las suposiciones de que existen riesgos en los que se amenaza la imagen del interlocutor hay una forma de presentarle el riesgo potencial a venir través de pre-secuencias, que suelen ser interpretados como peticiones en sí (ejemplo *c*) o ser divididas en pre-peticiones (ejemplo *a*), pre-invitaciones (ejemplo *d*) o pre-anunciamientos (ejemplo *f*). Es decir, en lugar de hacer saber de forma directa al interlocutor de una petición, queja, invitación, o cualquier otro acto se hace una introducción al acto principal, mismo que puede ser de ayuda para seguir con dicho acto (ejemplo *a* y *d*) o detenerlo (ejemplo *b* y *e*). Los siguientes ejemplos ilustran las pre-secuencias:

- | | | |
|----|--|--|
| a. | Ella: ¿Estás ocupado?
El: No realmente.
Ella: Revisa este memorandum.
El: OK. | (=pre-invitación)
(=adelante)
(=petición)
(=aceptación) |
| b. | El: ¿Estás ocupada?
Ella: Oh, lo siento. | (=pre-invitación)
(=alto) |
| c. | Ella: ¿Tendrás alguna pluma que te sobre?
El: Toma. (Entrega una pluma) | (=petición)
(=aceptación) |

- d. El: ¿Qué haces el viernes? (=pre-invitación)
 Ella: Hmm, nada hasta ahora. (=adelante)
 El: Ven a cenar a mi casa. (=invitación)
 Ella: Oh, me encantaría. (=aceptación)
- e. El: ¿Vas a hacer algo más tarde? (=pre-invitación)
 Ella: Oh, sí. Ocupada, ocupada, ocupada. (=alto)
 El: Oh, está bien. (=alto)
- f. Niño: Mamá ¿qué crees que pasó? (=pre-anunciamiento)
 Mamá: (silencio). (=alto)
 Niño: Mamá ¿adivina que? (=pre-anunciamiento)
 Mamá: Ahora no Jacy, estoy ocupada. (=alto)

(Yule, 2003, p. 67)

Brown y Levinson (1987) declaran que las peticiones son actos que intrínsecamente amenazan la imagen de los interlocutores porque atentan contra su imagen negativa. Es decir, en términos de Scollon y Wong Scollon (2001), su imagen de independencia está potencialmente afectada porque al demandársele algo su libertad de acción y de imposición (Félix-Brasdefer, 2006) se ve minimizada por la petición del hablante. Para Searle (1969), los rechazos pertenecen a la categoría de los actos a comisión, porque comprometen al que rechaza a no realizar una acción. Acto cuyo contrario sería una aceptación en la que el hablante se compromete a llevar a cabo determinada acción.

Así, el rechazo es la manera en la que los hablantes darán a conocer su posibilidad de mantener su imagen negativa o independencia que expresa el deseo por no dejarse imponer (Brown y Levinson, 1987). Mismo acto que es realizado, explica García (1993), para expresar respeto y distancia mostrando al interlocutor que la respuesta no es violenta. Es decir, que la respuesta que ha otorgado el hablante no es una respuesta que involucre algún comportamiento

interpretado como descortés sobre el interlocutor, pero en la cual el hablante falla en su intento por convencer al interlocutor a realizar una acción determinada (Félix-Brasdefer, 2006).

Johnson (2007), señala que si se tiene una visión de la solidaridad entre los hablantes el rechazar una petición íntima de un compañero puede dificultar los objetivos de cooperación, puesto que una negativa puede afectar a largo plazo el desarrollo de la relación. Así, por ejemplo, el rechazar una invitación a la fiesta de cumpleaños de un amigo puede ser interpretado por el que invita como una acción que aleja al interlocutor del hablante, haciendo más grande la brecha de solidaridad que determina esa relación social.

Asimismo, los rechazos pueden ser vistos como herramientas de utilización o como generadores de identidad. Johnson (2007), establece que cuando múltiples objetivos interpersonales están presentes en la petición puede pasar que un rechazo influya tanto los resultados instrumentales (el objetivo concreto de la petición) como la identidad y la relación de los actores sociales (la relación social entre los hablantes). Un rechazo, es pues, una forma de mostrar que al refutar una petición se conllevan consecuencias de corto, mediano o largo plazo.

García (1993), en su estudio realizado en Perú, muestra como las peticiones se relacionan con el uso de las estrategias de cortesía. En sus resultados hace notar que, cuando se pide, se utiliza un tipo de cortesía que mantiene la distancia entre los interlocutores ya que la imagen se ve amenazada y sienten la necesidad de respeto. Por otra parte, si la petición llega a ser aceptada, se utilizan estrategias que demuestren la solidaridad ya que afiliación se ve satisfecha.

Brown y Levinson (1987), señalan que las negaciones son FTAs porque ponen en tela de juicio la consideración de la imagen del que demanda algo. Además, Gass y Houck (1992, citado en Félix-Brasdefer, 2008), indican que los rechazos son “complejos actos del habla que no solamente requieren largas secuencias de negociación y cooperación, sino además maniobras que salvaguarden la imagen para adaptar la naturaleza del acto de no-obediencia” (p. 43).

Cabe agregar, que García (1993) nota que cuando se responde a una petición, por ejemplo que se pida un favor, hay dos opciones por parte del destinatario: se acepta o se rechaza. García, observó que sus sujetos de investigación para rechazar utilizaron estrategias de rechazo indirectas en vez de utilizar estrategias de rechazo directas o estrategias de declaración pública. En las primeras estrategias, dichas negaciones indirectas se dieron a través de excusas, explicaciones o razones porque expresaban el deseo por cooperar aunque no podían. Es decir, aún si rechazaban buscaban la manera de expresar solidaridad con su interlocutor.

Así, una negativa representa una acción mutua en la que la persona que niega tiene que tener cierta docilidad durante la selección e interpretación de la respuesta que se da. Lo que es más, es en la negociación de la imagen donde pueden variar las estrategias entre culturas y entre hablantes dependiendo si la situación es formal o informal (Félix-Brasdefer, 2005).

De esta manera, cuando hay rechazos, es porque previamente hubo una petición en donde hay dos partes (el que pide y el que rechaza) que quieren mantener su imagen. Las peticiones, además, son necesarias para lograr distintos objetivos. Pero si existe el rechazo, se tiene que buscar ayuda de alguien más porque dicho acto impide lograr el compromiso entre los hablantes de hallar objetivos comunes de identidad y de relación (Johnson, 2007).

Para Johnson (2007), cuando una persona que pide ayuda, la autonomía de dicha persona es también factor de negación porque pone restricciones en la habilidad del que pide para completar sus metas. Esto implica que la persona que pide tiene límites propuestos por él mismo que impiden que logre comunicar sus objetivos claramente, y por ende, al tener un no como respuesta cambia la forma en que va a llevar a cabo sus planes.

Es así como en la decisión de uso de estrategias de cortesía, las múltiples asociaciones que se pueden hacer dependen de las variables que conforman el contexto, lo que hace de su estudio

un tema de mucha variabilidad y controversia. Sin embargo, las posibilidades al ser tan extensas permiten que su estudio sea más exhaustivo.

2.9 Comentarios finales

Este capítulo permitió alistar los conceptos adecuados para el entendimiento de la cortesía en los rechazos de peticiones, invitaciones y sugerencias relacionándolos con las nociones de lo que significa el lenguaje, su función social y pragmática, puesto que resulta necesario tener una perspectiva general de los diferentes aspectos teóricos que envuelven a la cortesía. Además, la presentación de conceptos importantes dentro de la cortesía como la imagen, el trabajo relacional, los FTAs en la negociación de un rechazo y las conductas establecidas como corteses permiten conocer el argot lingüístico de la cortesía. Igualmente, la información aquí presentada servirá para explicar los resultados del estudio en cuanto al uso de los rechazos por parte de los jóvenes oaxaqueños.

Así pues, en el siguiente capítulo se describe la forma en que se recolectaron los datos para la investigación, se presentan los pasos seguidos y las razones por las cuales se cree que dichos métodos son los indicados para este estudio.