

El análisis pragmalingüístico¹ en interacciones conversacionales, teoría, ejemplos² y una posibilidad de estudio en el aula

Pragmalinguistic analysis in conversational interactions —a theory, examples and potential to study it in the classroom

César Alberto Sánchez Ospina³

*Para ver lo que pasa (Caracol)
y no para Pensar lo que Pasa (César)*

Resumen

En este artículo se presenta un análisis pragmalingüístico del comportamiento verbal de dos personajes públicos comprometidos con el proceso de Negociación Gobierno – Paramilitar. El objeto de este trabajo es evidenciar que los artículos de prensa escrita, en especial, los de opinión y las entrevistas desarrollados en el marco de este proceso, reflejan la debilidad, lo difícil y sombrío del mismo. Se asume el análisis en virtud de los AHI (Actos de Habla Indirectos) propuestos inicialmente por Searle. Para ello centro su estudio en los modos como estos personajes públicos observan y trasgreden las máximas conversacionales a través de la presencia de estrategias de cortesía, actos irónicos y el uso retórico de la palabra como estrategias que coadyuvan al cuidado de la imagen de sí. Y como todo ello, en la medida que sea desentrañado por un sujeto dará cuenta de la configuración de un lector modelo en el aula de clase o fuera de ella

Palabras clave: máximas conversacionales, cortesía, ironía, indireccionalidad, lector modelo.

¹ Retomo la definición de María Victoria Escandell (2007) acerca de la pragmalingüística, según la autora: “es el estudio de los principios que regulan el uso del lenguaje en la comunicación, es decir, las condiciones que determinan el empleo de un enunciado concreto por parte de un hablante concreto en una situación comunicativa concreta, como su interpretación por parte del destinatario”.

² El ejemplo tendrá como marco de referencia el fenómeno paramilitar, que ha sido bien diciente en Colombia, toda vez que ha sumado y con que fuerza, en la historia de violencia del país. Y aún hoy, los albores del 2009, muchos eventos siguen pasando. Todos con la misma riqueza y posibilidad de análisis del cual me propongo actualizar.

³ Docente coordinador de la licenciatura Básica con Énfasis en Humanidades y lengua Castellana, Facultad de Educación, Tecnológico de Antioquia.

Abstract

This paper presents a pragma-linguistic analysis of oral statements by public figures involved in Government-Paramilitary Armies negotiations. It aims to make evident that written media, specially, opinion editorial pieces and interviews developed withing the bounds of such a process reflect its weak, challenging and sombre nature. This analysis is approached from ISA's (Indirect Speech Acts) perspectives, initially advanced by Searle. In order to accomplish this, I focus in the ways public figures observe and break conversational maxims by introducing courtesy strategies, ironic acts and rhetoric use of speech to help taking care of their self-image. And how all of this, as long as it is disemboweled by an individual will account for a model reader in or out of class.

Keywords: *conversational maxims, courtesy, irony, indirectionality, model reader.*

INTRODUCCIÓN

El presente artículo, *El Análisis pragmatolingüístico en interacciones conversacionales, teoría, ejemplos y una posibilidad de estudio en el Aula*, es un plus del trabajo investigativo que en el marco de la maestría de lingüística, se adelantó. Pretendo para efectos de este ejercicio destacar cómo los aportes de T. Searle y Mulder y otros, en lo concerniente a los Actos de Habla, iluminan en el desentrañamiento de sentidos presentes en un corpus de artículos propios de la prensa escrita, especialmente, en las revistas Cambio y Semana y los periódicos El Tiempo y El espectador. Estos artículos de opinión se caracterizan por girar en torno al proceso de *Negociación Gobierno-Paramilitares*, especialmente, aquellos discursos que tensionaron las relaciones entre los actores del proceso.

Searle (1979), analiza los Actos de Habla Indirectos (AHI), como enunciados en los cuales, además de lo que el hablante dice existe una intención que debe ser comprendida por el oyente y puede tener una fuerza interrogativa, un efecto perlocutivo o un efecto mitigador, en el cual quien habla atenúa su aserción para no amenazar la imagen positiva de las partes. Según

Mulder (1993) los AHI forman parte de la clase de enunciados que tienen en común que su forma lingüística se desvía de la función comunicativa que desempeñan. Entre los AHI, las metáforas y la ironía, forman parte del lenguaje indirecto y están relacionadas entre sí por el hecho de que el significado del enunciado no concuerda con el significado literal de las palabras dichas. Esto último planteado por Grice.

Por ello, se buscará hacer un acercamiento a los planteamientos sobre este particular con el fin de identificar estructuras y sentidos de indireccionalidad en el discurso periodístico de opinión y para lo cual he seleccionado dos entrevistas realizadas al presidente de la república y al ex jefe paramilitar Salvatore Mancuso en el marco del proceso de negociación política del país. Las entrevistas tienen como responsables directos los periodistas de CAMBIO, María Elvira Samper, Ricardo Ávila y Mauricio Vargas, prestigiosos columnistas y articulistas de opinión en el país.

Analizar este discurso de prensa permite reconocer cuál o cuáles fueron los elementos discursivos más relevantes en un momento histórico determinado, qué pasa con la actitud

de los columnistas- editorialistas en momentos de reflujos del proceso o en otras palabras, qué escriben en esos períodos, cómo ello puede dar cuenta del grado de coherencia textual con respecto a una macrotemática que envuelve la vida nacional e internacional. Esto implica, retomando a Calsamiglia Blancafort y Amparo Tuson (1999:16): “Tomar en consideración a las personas que usan esas formas [discursivas], y que tienen una ideología, una visión del mundo, así como unas intenciones, metas o finalidades concretas en cada situación; unas personas que despliegan sus estrategias encaminadas a la consecución de esos fines”, pues su importancia del estudio de este último elemento estriba en ver cómo se presenta y cómo se fortalece el fenómeno de la ideología.

Todos ellos, el corpus y la teoría, me permitirán analizar cómo detrás de la aparente objetividad de estos artículos se develan posiciones e intereses ideológicas y políticas que permiten afirmar que el mayor contenido -ideológico y político- aparece en forma implícita y en consecuencia, el estudio puede evidenciar el manejo que los responsables de los artículos hacen del proceso y cómo este se puede ver [leer] a través de ellos.

Quisiera destacar de paso, cómo esta propuesta de análisis abre perspectivas para la configuración de un Lector Crítico, que en palabras de Daniel Cassany, (2006: 83), *ha de superar todo proceso de transmisión de datos y toda práctica que reproduzca la organización del poder*, al menos, desde el discurso. Pues para nadie es un secreto, que la escuela está en mora de incidir en los desarrollos culturales que el país exige.

MARCO TEÓRICO

Desde los aportes de Paul Grice, ha quedado claro que un principio general de la actividad

interaccional es la “cooperación”, y que bajo esta premisa de cooperar, la interacción verbal fluía sin óbice alguno. El éxito entonces de las comunidades lingüísticas en el proceso de transferencia de la Información en la conversación, está dado por lo que, en términos generales, los interlocutores, en turnos conversacionales, realizan su contribución de la forma en que exige el propósito o dirección aceptados del intercambio hablado.

De ahí que sea importante dilucidar la propuesta de Grice en cuanto a las teorías Inferenciales de la Comunicación y muy especialmente, la idea de las máximas conversacionales. Él ha señalado una serie de principios no normativos, que se suponen aceptados tácitamente por quienes participan de buen grado en una interacción discursiva, por lo cual lo denominó *principio de cooperación*. A su vez este principio se observa y adquiere dinámica en lo que él llamó *máximas conversacionales*, las cuales aludiré brevemente:

Máxima de Cantidad

Lo que podría enunciarse como una máxima de contenido y sintetizarse de la siguiente manera: “Da la cantidad y el tipo de información que requiera la situación, ni más ni menos”.

A la hora de constatar el grado de aplicación de este principio, tendremos que precisar si los interlocutores son más reservados de lo esperable, llegando incluso al extremo del silencio, o si, por el contrario, exageran el intercambio informativo, pudiendo llegar a la saturación informativa. No obstante, en toda interacción hay un tema de conversación, una cuestión del mundo, en torno al cual los interlocutores intercambian sus informaciones y opiniones; este tema de conversación puede venir complementado por informaciones colaterales, especialmente de tipo personal o interpersonal, que pueden llegar a lo confidencial o comprometido.

Máxima de Calidad o Calidad

Esta máxima de Grice, y en un ejercicio de perífrasis, dice: “Habla de aquello de lo que tengas evidencias y haz que tus enunciados se correspondan con tales evidencias”. La constatación del cumplimiento de esta máxima es, si cabe, más complicada, más subjetiva que la de la máxima de contenido; tendríamos que conocer las evidencias del interlocutor para saber hasta qué grado está cumpliendo la máxima; de hecho en muchas ocasiones un interlocutor miente sin que el resto de interlocutores u observadores de la situación, sospechen lo más mínimo.

Máxima de Modo

Esta tercera máxima, Grice alude a aquellas formas en que se expresan las cosas y cómo se utiliza los medios expresivos necesarios, y sólo los necesarios, para que te entiendan tus interlocutores. La máxima de modo trata, pues, sobre las palabras, sobre las formas de expresión que, como tales, son analizables en términos más objetivos. Esta máxima, sin duda, forma parte de la conciencia de los hablantes ya que las formas de hablar de la gente y los valores sociales que revelan son un tema habitual de conversación; de hecho los propios interlocutores somos conscientes de las consecuencias sociales derivadas de, por ejemplo, nuestras selecciones de léxico.

Máxima de Relación

En su mínima expresión hace alusión a: “diga cosas relevantes” o pertinentes. Es decir que convoque a la interacción o que sean pertinentes para que otros establezcan relaciones dialógicas. Se espera de los participantes en la conversación que se relacionen con aquello de lo que se está hablando.

Ahora bien, el escenario y presencia de las máximas ha dado cuenta de uno de los grandes aportes para el estudio y análisis en las teorías conversacionales del concepto del contenido implícitos. Concepto este que alude a aquello que está entre *lo que se dice y lo que se comunica*. Siendo el primero una referencia al contenido proposicional del enunciado y lo segundo, aquella información que se transmite con el enunciado, pero que es diferente de su contenido proposicional (Vidal: 1993), cuyo fenómeno ha dado lugar a las *Implicaturas*.

En términos de la teoría de los actos de habla de Searle, cuando un hablante ejecuta dos actos simultáneos, uno ilocutivo-no literal (intención) a través de otro, el literal - locutivo, lo expresado, se presenta lo que se ha dado en llamar AHI, que a decir de Mulder, forman parte de la clase de enunciados que tienen en común que su forma lingüística se desvía de la función comunicativa que desempeñan. Lo que en otras palabras se puede plantear, es que el hablante ofrece la información en dos niveles simultáneamente: el nivel del mensaje explícito y el nivel implícito, que exige un trabajo de inferencia.

Entre los AHI, se hallan las ironías, las construcciones retóricas que dan lugar a un lenguaje figurado, así como algunas estrategias de cortesía que despliegan los hablantes para formular sus puntos de vista de forma atenuada, evitando tener inconsistencia o tensión en la relación verbal, contribuyendo de esta manera con el principio de cooperación. Es importante destacar que parto del criterio que Brown y Levinson en 1978 establecieron para el estudio de la cortesía. Un criterio de *imagen* que lentamente hizo carrera en el ámbito de la literatura pragmática que desempeña un papel primordial en el análisis de la cortesía.

Si bien el concepto de *imagen* es tomado de la obra del psicólogo Erving Goffman (1956), quien concebía que las personas proyectan en sus contactos sociales una imagen personal como un esfuerzo por lograr estabilidad en sus relaciones con los demás; Brown y Levinson lo reconsideran para proponerlo en dos direcciones: *Imagen Positiva y Negativa*. La primera designa la imagen positiva que el individuo tiene de sí mismo y que aspira a que sea reconocida y reforzada por otros miembros de la comunidad lingüística de la que hace parte. Y la segunda, se refiere al deseo de cada persona de evitar que sus actos se vean cuestionados e impedidos por otros. Es decir, la necesidad de no ser molestado.

Ahora bien, en términos generales la cortesía se puede entender de dos modos diferentes. En primer lugar, se define como un conjunto de normas sociales, que se establecen en cada sociedad y regulan el comportamiento de sus integrantes. De esta manera, lo que se ajusta a la norma sería cortés y viceversa. En segundo lugar, la cortesía se puede estudiar como una estrategia conversacional capaz de evitar el conflicto y mantener buenas relaciones entre los individuos de la sociedad. En síntesis, la cortesía evita o repara el daño causado por los actos que amenazan la imagen.

En este sentido, los AHI asertivos presentan, según Henk Haverkate, unas estrategias que reducen su efecto ilocutivo denominada cortesía asertiva. Para el profesor alemán, la cortesía asertiva debe definirse por la intención del hablante de convencer al oyente de que él, es decir, el hablante, cree sinceramente que la proposición expresada corresponde a un estado de cosas real. Ahora bien, ¿cuáles son las principales expresiones de cortesía de las

que se vale el hablante asertivo? Continúa el profesor, son tres, a saber: la mitigación de la fuerza asertiva, la repetición léxica y la ironía. Para efectos de este trabajo aludiré a la primera y tercera estrategia. Miremos brevemente: La primera, La mitigación de la fuerza asertiva, se realiza particularmente mediante el empleo de predicados doxásticos⁴. Esta clase de predicados constituye una subclase de la clase de predicados cognitivos, que además, abarca los predicados epistémicos y dubitativos.

En cuanto a los predicados doxásticos expresan que el sujeto tiene buenos motivos para considerar que lo descrito por la proposición subordinada corresponde a la realidad factual. El archilexema de esta clase es **creer**. Los epistémicos, expresan que el sujeto es consciente o está enterado de que lo descrito por la proposición subordinada corresponde a la realidad factual. El archilexema de esta clase es **saber**. Y finalmente, los predicados dubitativos, expresan que el sujeto tiene buenos motivos para considerar que lo descrito por la proposición subordinada no corresponde a la realidad factual. El archilexema de esta clase es **dudar**.

En lo que tiene que ver con la ironía, suele delimitarse de dos maneras diferentes. En la mayor parte de los casos se caracteriza como una figura retórica que consiste en dar a entender lo contrario de lo que se dice. Y en otros casos, su definición parte de un criterio más global, tomando como base no el significado contrario, sino un significado distinto al referido explícitamente. Según Henk Haverkate (2006: p. 22) es una de las estrategias que permite a los hablantes producir cierto efecto retórico diciendo algo que evidentemente saben que es falso.

⁴ Entendiéndose por predicados doxásticos aquellos enunciados que tienen que ver con el acumulado de creencias, saberes e ideas que se hallan contenidos en el sujeto acerca del mundo y no sólo las profiere, sino que en su acto de enunciación, deja entrever su subjetividad.

Lo que está claro es que en la ironía se produce un *extraño* proceso de inferencia que suele denominarse antífrasis. Que en palabras de Angelo Marchese y Joaquin Forradellas en su diccionario de retórica, constituye “una figura de tipo lógico con la cual se quiere afirmar exactamente lo contrario de lo se dice” (1986: p29), y que expresa un evidente valor irónico o polémico. Lo que se encuentra entonces, es que los hablantes implicados elaboran enunciados positivos acerca de una situación negativa con la intención de influenciar la interpretación del oyente de tal manera que el oyente se da cuenta de que el hablante no está violando, sino pasando por alto una primera máxima de calidad.

Ejemplos y Análisis⁵ **Revista Cambio (2006,24)**

“Proceso con AUC estaba fallando”

Columnistas y editorialistas (entre ellos los del diario El Tiempo) han coincidido en estas semanas que, tras el primer mes de su segundo mandato, el Presidente no ha tomado las riendas del Gobierno de modo tan firme como las tuvo en buena parte de su primer período. Para hablar de esos temas, para que respondiera si es un presidente acosado por presiones y si ha perdido en parte su liderazgo, los periodistas de CAMBIO, María Elvira Samper, Ricardo Ávila y Mauricio Vargas, lo entrevistaron por más de una hora el jueves en la tarde en la Casa de Nariño.

(i) CAMBIO: Señor Presidente, en el arranque de su segundo mandato ‘parece’ haber perdido el liderazgo de la agenda que tuvo en el primero, parece más reactivo que proactivo.

PRESIDENTE URIBE: La agenda es, en muchos aspectos, la continuación de la de los primeros cuatro años. Por ejemplo, la propuesta de capitalizar Ecopetrol es un nuevo desarrollo de lo que hicimos antes; (...), tengo que recordar que hace cuatro años los balances estaban en rojo y que hoy están recuperados; (...), hay no menos de 10 proyectos para trabajar duro, como la reforma tributaria, las transferencias, la seguridad social (...) lo que el Gobierno estima necesario para cumplir con objetivos como reducir la pobreza del 49 al 35%, y procurar que la economía crezca en forma estable al 6%...

Empecemos diciendo que la fuerza asertiva de la pregunta es mitigada o atenuada por la expresión doxástica ‘parece’, procurando el entrevistador, evitar dar la impresión de imponer su opinión al entrevistado, pues aserciones predicativas como “haber perdido liderazgo y ser más reactivo que proactivo” colocan en juego la imagen de su interlocutor o bien del presidente.

Dicha mitigación de la fuerza asertiva es comprendida por el interlocutor, quien no entra en el juego semántico de las aserciones predicativas y por el contrario, ignora retomarlas enfatizando su respuesta en el contenido de la agenda, magnificándola o superlativando las gestiones que ella en su interior contiene, como por ejemplo: *capitalizar ECOPETROL, liquidar el ISS y sustituirlo por otro, vender Corelca y otras electrificadoras después de recuperarlas (capitalizarlas), tramitar proyectos que reduzca la pobreza al 35% y procurar un crecimiento del 6%.*

Así, el interlocutor enfrenta la inestabilidad de su imagen como hombre público y cuida de no ser molestado o afectado, dando una respuesta cortés ante el hecho de haber recibido

⁵ Tienen como característica que son entrevistas realizadas al presidente Álvaro Uribe Vélez y al ex - jefe paramilitar Salvatore Mancuso, en momentos diferentes durante el mes de agosto del 2007 y en uno de los momentos más álgidos del proceso de negociación Gobierno -paramilitares.

una pregunta ostensible (directa). Es decir, el presidente da cuenta de dos estrategias de cortesía que velan por su imagen: la positiva, al procurar ser reconocido en su gestión como hombre o funcionario público a través del desarrollo de la agenda del primer período de su mandato y, la negativa, al evitar ser afectado en su carácter y decisión tomada (evita ser reactivo).

Si bien el *principio de cooperación en la interacción verbal planteado por Grice*, se pone en juego por aquello de que la contribución a la conversación no fue la necesaria o pertinente, la respuesta está justificada por el efecto mitigador de la pregunta al introducir el lexema 'parece' como un marcador que atenúa la fuerza asertiva. No obstante, el entrevistador retoma la pregunta advirtiendo que no quedó satisfecho con la respuesta, y para ello, la inicia con el marcador discursivo adversativo 'pero' y cambia la aserción predicativa anterior cuyos tópicos eran *perder liderazgo y ser más reactivo* planteando el lexema *presión*, que al contrario de lo que acontecía en (i), recae directamente sobre la figura del presidente y no sobre la agenda. Miremos,

(ii) - 'Pero' en el arranque parecen coincidir presiones muy fuertes: de Estados Unidos, de los paramilitares, de los congresistas uribistas... ¿Ha sentido mucha presión de Estados Unidos?

- El país *debe saber* que el Plan Colombia cambió las relaciones históricas de Colombia y Estados Unidos y que hacia futuro lo importante es que, *en esa alianza*, Colombia *no sea un país sometido*, sino que esté en el mismo nivel.

Pregunta por demás incómoda e irreverente puesto que las tres estructuras predicativas: *Estados Unidos, de los paramilitares, y de los congresistas uribistas* coligen con el presidente en

relaciones de preferencias políticas, económicas y sociales desde su primer período de gobierno.

Ahora bien, ante la pregunta (ii), la respuesta no deja de ser menos interesante para el análisis. Sin duda, el presidente sigue viendo amenazada su imagen y la enfrenta mostrándose como garante de aquella gestión que procura trascender la relación histórica de sometimiento a que se ha visto abocada Colombia por una de Alianza en la relación con E. U., o sea, coloca a Colombia en un mismo nivel de diálogo y de igualdad de condiciones en las relaciones bilaterales futuras. Acude el presidente en esta respuesta a lo que se conoce como *cortesía asertiva*. Y para ello da cuenta de una estrategia predicativa de carácter cognitivo donde el sujeto expresa que es consciente o está enterado de que lo descrito por la proposición subordinada corresponde a la realidad factual, reforzando el enunciado con la presencia de un verbo deóntico: *deber*. Es decir, *el país debe saber lo que él ya sabe*. Y por lo tanto, es una gestión histórica que da al traste con la idea de un país sometido para acceder a unas condiciones en las que sea posible relaciones político-económicas más equitativas.

Con esta respuesta el presidente no deja mancillar su nombre y la honra, no se descompone. Por el contrario, se muestra cortés al no desconocer la pregunta y hacer relevante el papel del Plan Colombia para el futuro del país. Un plan Colombia impulsado desde su gobierno. Es una típica expresión cortés de las que se vale un hablante para mantener el principio de cooperación conversacional.

En líneas anteriores había referenciado que la ironía, en el marco de los AHI, constituye, tal vez, una de las mejores estrategias que un hablante puede hacer utilizar para diseñar o producir efectos retóricos dando a entender lo

contrario de lo que se dice. Miremos inicialmente dos ejemplos:

(iv) (...) “Que las cosas van muy bien, Presidente, excelentes, señor Presidente; inmejorables, señor Presidente”. (Texto: *refundar la patria* de Héctor Rincón. Rev. Cambio. Marzo 5 de 2007 #714)

Y en la misma revista, (v) (...) “Y en una primera página, un exPrimer Ministro Británico declara: ‘El futuro de Colombia es brillante’.

“*Ciertamente*”.

(Texto: El Sainete Nacional de Álvaro Sierra)

En estos dos ejemplos y en lo que concierne a la interpretación pragmatolingüística, ambos aluden a una de las funciones básicas de la ironía; es decir, en la expresión literal reside un juicio favorable, mientras que lo que está implicado, incluye un juicio desfavorable o negativo.

Ahora bien, por la elección de formas de tratamiento y el léxico de jerarquía del cual hace uso el articulista, en el primer texto, como por ejemplo: *Presidente, excelentes, señor Presidente*. Hace pensar en esa fuerza modal⁶ que adquiere el discurso caracterizando la perspectiva desde la cual quien escribe considera lo que dice. Así mismo, en el segundo texto, al terminar con ese énfasis de modo adverbial: “*Ciertamente*” y cuya forma expresa el grado de certidumbre, probabilidad o posibilidad del *dictum*. En uno y otro texto estas expresiones de carácter positivas se tornan extrañas y distantes y de no compromiso del hablante con la veracidad de lo que se dice.

Lo que permite plantear que la ironía como estrategia retórica puede verse en dos perspectivas a la luz de los actos conversacionales. Por un lado, tiene una implicación en la máxima de calidad pues no hay un compromiso de la calidad o verdad del contenido proposicional, por el contrario, la burla. Y por otro, tiene de igual forma una implicación en la máxima de modo, pues en ambos casos, estas aserciones enfrentan el riesgo de expresarse de manera ambigua cuando el lector no tiene acceso a la información de fondo que es necesaria para interpretar los discursos irónicos como producto de la burla de la máxima de calidad.

Quisiera añadir al análisis un elemento que considero importante en el desentrañamiento de la ironía que en el marco del proceso de negociación gobierno paramilitar se ha venido dando desde los discursos de opinión, y es el concepto de *eco*, término sobre el cual Wilson y Sperber ya habían referido. Para ellos la ironía verbal consiste en hacerse *eco*⁷ de un pensamiento o emisión que se atribuye de modo tácito, mediante una actitud distante y también tácita respecto a ella (2004: 265). Es decir, que no estando enunciado retumba planteada por el tiempo. Miremos esto a la luz de otros ejemplos:

(vi) (...) los otros son ‘los mal llamados paramilitares’, como si ese reconocimiento fuera injusto e inapropiado. ¿Cómo deberíamos llamarlos, señor Presidente? ¿Señores? ¿Hombres de bien? ¿Doctores? ¿Dones?

(Tomado del texto Paz en la tumba de Uribe II por María Jimena Duzán. El Tiempo. Octubre (25/06)

⁶ La modalidad como fenómeno discursivo se refiere a cómo se dicen las cosas; es decir, afecta a lo dicho porque añaden la perspectiva desde la cual el locutor considera lo que dice. (Las cosas del decir. P.174)

⁷ Mulder habla de ‘alusión’, término que requiere un conocimiento que es extrínseco a la acción deseada.

Y, (vii) (...) Según la Ley aprobada por el Congreso, a los ‘paras’ se los conminaba a entregar los bienes ilícitos. La Corte Constitucional (...) en sus declaraciones ante la justicia, tanto ‘don berna’ como Mancuso, lejos de decir la verdad en esta materia, se han declarado “casi insolventes” o descendientes de ‘San Francisco de Asís’. (Tomado del texto ¿Por qué se calló Mancuso? por María Jimena Duzán. El Tiempo)

La idea ecoica entonces, si se me permite el término, se soporta en el conocimiento que se tiene para el primer ejemplo (vi), sobre el fenómeno del paramilitarismo y su relación con la violencia histórica del país. Así mismo, para el ejemplo (vii), con la creciente tenencia de vastas zonas ganaderas y de emporios comerciales en las ciudades del país en poco tiempo, hechos sobre los cuales se tiene una amplia información.

En estos casos de ironía y en términos de una actitud comunicativa, la ironía se manifiesta por medio de un procedimiento de *mención* que consiste en un distanciamiento con la veracidad de su contenido proposicional, en cuya esencia y, como recurso pragmático, se manifiesta con un uso ecoico del lenguaje y en función del cual se puede hallar contextualmente la pertinencia del enunciado y lo que realmente desea comunicar el hablante. Así, en el ejemplo (vi), la autora alude literalmente la expresión del presidente: “Los mal llamados paramilitares”, para asignarles-propositivamente- unas categorías tratamiento, de distancia o de jerarquía social (señores, dones, señores de bien, etc.) para quienes por su historial de terror (es el uso de un lenguaje ecoico, o de mención), no correspondería; se burla sin duda, del presidente, al romper el patrón de expectativa que este había generado con la situación comunicativa.

De igual forma en el ejemplo (vii), las categorías lingüísticas: “casi insolventes y San Francisco de Asís”, producen un efecto de memoria cultural que descansa en las ideas de *pobreza en extrema y/o renuncia a todo bien material*, hecho que parece abrigar a los máximos jefes ‘paras’ y por lo tanto, cualquier evento de extinción de dominio procurado por la Fiscalía sobre ellos y sus familias sería injusto.

Este juego inferencial y el número de implicaturas reconstruidas permiten el efecto lúdico del evento irónica y su efectividad comunicativa, pero también habrá que decir con Ballart que “la ironía nos protege de quienes aspiran con el engaño y la fuerza a sojuzgar a los demás (...) es un escudo que hemos querido oponer al dolor, la muerte, la maldad y el engaño. (2003: 17).

En este sentido, dos cosas hay que considerar a la luz de la teoría de los AHI. Primero, en el ejemplo iii, se representa la forma prototípica de la ironía, toda vez que en la expresión literal: lo que hoy parecéd benévolo con los ‘paramilitares’, reside un juicio favorable, mientras que lo está implicado incluye un juicio desfavorable. Esta postura irónica se funda en la necesidad de aceptar como quiera que fuere la legislación ‘paramilitar’ pues, frente a las organizaciones de izquierda se precisa de una legislación necesariamente más laxa, una ironía que pretende la aprobación sin miramientos de lo que se está haciendo.

Pero al contrario de lo que se busca o pretende con los actos de habla irónicos como es burlar o producir un efecto negativo de quien lo padece, este acto irónico pretende mantener una imagen positiva de quien ha proferido el enunciado. Es decir, en cuanto al análisis perlocutivo del acto de habla irónico, al menos para este y otros ejemplos y aunque parezca una contradicción, la

formulación de valoraciones irónicas de este tipo puede interpretarse como una estrategia cortés que protege la imagen positiva del interlocutor. Pues se podría interpretar que el presidente ha extendido su gesto magnánimo a los otros actores armados.

Así, la ironía produce una implicatura conversacional que burla la primera máxima de calidad de Grice: *No digas lo que crees que es falso*. Se busca observar el principio de cooperación, pero se desprecia abiertamente una máxima. *Suelen inclinarse a pensar que el emisor quería decir algo diferente de lo que en realidad estaba diciendo*. Escandell (1993, p.63).

Segundo, y en correlato con lo primero, la ironía le exige al lector (o al interlocutor), conocimiento del contexto sobre el cual tiene lugar los temas. Estamos, a decir de Searle ante una de las tipificaciones que tienen los AHI denominadas *no convencionalizados*. Es decir, exige conocimiento previo por parte del lector. Ya el profesor Haverkate lo había planteado con extrema lucidez: la ironía es la única estrategia verbal que depende para su interpretación de factores intrínsecamente contextuales. Y el contexto de este diálogo no es propiamente la instancia de su elaboración y desarrollo sino precisamente la historia del fenómeno paramilitar y guerrillero en Colombia.

Más ejemplos.

(vi) - SEMANA: ¿Cómo van a ser las condiciones electorales en las zonas de influencia?

- S.M.: Siempre han sido buenas y con plenas garantías. Si usted analiza quiénes son los protagonistas de la política en la Costa y en otras partes del país, notará que son los mismos rostros, los mismos apellidos y en general la

misma clase dirigente que existía antes de que se formaran las AUC.

Algo similar al análisis realizado para la pregunta **(iii)** acontece en **(vi)**. Miremos la expresión literal: Siempre han sido buenas y con plenas garantías. El interlocutor modaliza con un adverbio de frecuencia para denotar su convicción frente a lo que dice: que las relaciones han sido buenas y con plenas garantías. Luego viene una macroproposición de carácter argumentativa como estrategia de convencer. Es decir, evidencia con hechos la idea de *buenas relaciones*. Nuevamente se recurre a una expresión predicativa cognitiva: *sé que son buenas (las relaciones)*, expresiones que pretenden incidir en el pensamiento del otro. Además, que hace gala de la modalización como una manera de atenuar su imposición en la formulación del enunciado.

Pero al igual que en el ejemplo **(iii)**, acá también adquiere fuerza la ironía por aquel sentido o significado contrario que subyace en la expresión literal. Pero, ¿qué está en juego tras la literalidad? Precisamente su carácter irónico que reside en una función comunicativa diferente a la expresada. Y por el historial que abriga a los ‘paramilitares’, su impronta sangrienta con que recorrieron y se apostaron el país, la aserción “Siempre han sido buenas y con plenas garantías”, no deja de ser una figura ecoica de aquello de lo que está implícito y para lo cual, es necesario tomar distancia con respecto a lo no dicho y garantizar en el efecto irónico el cuidado de la imagen pública, es decir, ser reconocido ante la opinión nacional e internacional como gestores de “buenas relaciones...”.

Constituye una estrategia de cortesía en el marco de los AHI, que siendo una ironía no logra un efecto negativo sobre alguien, muy por el contrario, se auto-cuida la imagen

como miembro en jefe de las AUC. Por eso en el desarrollo de esta entrevista es posible desentrañar una serie de aseveraciones todas ellas tipificadas como irónicas que pretenden desde el interlocutor (Salvatore Mancuso) convencer sobre la imagen pública que ellos consideran real. Miremos:

- (...) y los comandantes ejercieron un liderazgo natural.
- (...) Nosotros desempeñamos un papel que a nuestros ojos ha sido patriótico
- (...) nosotros somos víctimas

Al igual que en los análisis anteriores, acá se viola la máxima de calidad

(vi) SEMANA: ¿Hay narcotraficantes en la negociación?

S.M.: No. Hay dinero del narcotráfico en el conflicto.

Dos fenómenos lingüísticos inicialmente se dan en esta respuesta. Por un lado, el adverbio de negación que introduce la respuesta hace suponer una actitud enfática, de rechazo rotundo a la aseveración de la pregunta. Es decir, se coloca en juego la figura retórica conocida como *énfasis*.

Por otro lado, y por antonomasia, *narcotraficantes* alude a miembros de una comunidad de actividad ilícita, reconocidos por su fuerte incidencia en las esferas económicas y políticas del país así como en los niveles de violencia. Y *negociación*, por extensión alude al proceso llevado a cabo entre las AUC y el gobierno nacional. Ahora bien, qué pasa... que la respuesta reduce por un lado, su extensión semántica al seleccionar *dinero del narcotráfico* por narcotraficantes. Es decir, toma una parte de un todo. Y, por otro lado, amplía la extensión del término singular, *negociación* por

conflicto, que sin duda, abarca todo el fenómeno de violencia en el país. Se da en síntesis una traslación de la extensión Semántica de cada uno de los términos considerados. Este fenómeno ha sido abrigado por un término retórico llamado **Catacrexis**. De esta manera el hablante se evita tocar directamente un tema delicado asumiéndolo con un adorno estilístico.

(v) SEMANA: Se cumple un año de la desaparición de Carlos Castaño. Al fin, ¿está vivo o muerto?

S.M.: Sólo Dios lo sabe.

En esta última respuesta nos hallamos frente a una unidad lexicalizada y habitualizada. Remite a un grado de opacidad semántica y lo hace conduciendo un asunto con prudencia y tacto. No sólo cuida su imagen positiva (pública) al mostrarse ante la opinión como un creyente y seguidor de la figura tradicional religiosa de esta sociedad, sino que piensa en su imagen negativa, es decir, evita comprometerse con una pregunta tan delicada.

Este matiz retórico contenido en las dos últimas respuestas, ratifica una de las finalidades con las cuales se ha asumido su estudio, se ha dado como vehículo *para reforzar, alterar o responder a las opiniones de un público determinado, o del tejido social de la comunidad* (Ann M. y Whedbee, 2000:233). Siendo sin duda, uno de los temas invariables en los estudios modernos de los discursos retóricos.

A manera de conclusión

Como hemos visto hasta el momento la cortesía sigue siendo una estrategia conversacional para mantener el equilibrio y la armonía en las interacciones sociales, sobre todo cuando se coloca en juego la imagen pública de quien

ostenta los destinos del país. El presidente en una actitud cortés enfrenta los riesgos de vulnerabilidad en que se halla su imagen ante las preguntas **i** - **ii**, no sólo explotando la máxima de pertenencia, al no dar cuenta de los predicados asertivos como *perder liderazgo y ser más reactivo*, sino que su respuesta adquiere un efecto indireccional, implicando como respuesta una focalización de los tópicos: agenda y alianza; recontextualizando de este modo su imagen positiva.

Así mismo, la máxima de calidad es explotada por el efecto irónico de la respuesta, que se funda no en la forma literal de la expresión, sino en aquello distinto a lo planteado. Además su fuerza ilocucionaria implícita puede incidir en el pensamiento de su interlocutor afianzando nuevamente su imagen pública. En este mismo orden de ideas el ex - jefe paramilitar entrevistado por Semana, no compromete su imagen pública y en un gran esfuerzo por lograrlo, indirecciona sus respuestas al introducir actos de habla irónicos y juega o hace gala de cierta habilidad retórica para ocultar la verdadera dimensión de sus respuestas. En nada comprometió ni su imagen pública ni su imagen negativa, por el contrario, sus respuestas parecieron *ajustarse* como lo plantea *Whately* (1963:39) *a las ideas de las personas*.

En última instancia, apelan básicamente a las estrategias de mitigación de la fuerza asertiva, a la ironía con una perspectiva positiva de quien la enuncia y a la cortesía, que en suma su presencia explotan las máximas conversacionales planteadas por P. Grice, es decir, las violan o transgreden dejando claro que la hipótesis central sobre la que se apoya este trabajo investigativo se cumple o ha sido verificada: *Los artículos de prensa escrita, en especial los de opinión, desarrollados en el marco del proceso de negociación gobierno – paramilitares, reflejan la debilidad, lo difícil y sombrío del mismo*.

Pero también habrá que decir, que con la observación y análisis pragmalingüísticos de la muestras seleccionadas, permiten abordar esto discursos de un amañera más significativa en el trabajo de aula, toda vez que se advierten un conjunto de estrategias discursivas que estriban en la elección consciente de recursos lingüísticos como la elección léxica, la presencia del lenguaje figurado, la presentación irónica del discurso como estrategia de burla, pero igualmente como de cortesía, cuyas implicaturas alrededor de una gama de ejemplos permite plantear que estos expresan ‘algo más que una simple opinión’. He ahí nuestra Misión como docentes, entregar las herramientas conceptuales y prácticas necesarias para configurar lectores modelos.

Bibliografía

CALSAMIGLIA B., Helena y Amparo Tusón (1999). *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*. Barcelona: Ariel.

ESCANDELL VIDAL, María Victoria (1998) “Cortesía y relevancia”. En: *Diálogos Hispánicos*, No.22 Universiteit van Ámsterdam. Editorial Rodopi, Ámsterdam.

_____ (1993) *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Editorial Anthropos.

GRICE, Paul. “Lógica y conversación” En: *Lenguaje y sociedad*. Cali: Traducciones Univalle

HAVERKATE, Henk y otros (1993). *Aproximaciones Pragmalingüísticas al Español*. Ámsterdam, Rodopi, Diálogos Hispánicos, Págs. 181- 207.

_____ (1994). *La cortesía verbal*. Madrid: Gredos

_____ (1998) “La entrevista periodística. Análisis discursivo e interaccional”. En: *Separata Oralía* Vol.1 1998 Pág. 27-45. Universidad de Almería.

MULDER, Gijs (1993). “¿Por qué no coges el teléfono?: acerca de los actos de habla indirectos”. En: HAVERKATE, Henk y otros. 1993. *Aproximaciones Pragmalingüísticas al Español*. Ámsterdam, Rodopi, Diálogos Hispánicos, Págs. 181- 207.

RENKEMA, Jean (1999). *Introducción a los estudios sobre el discurso*. Barcelona: Gedisa.

SEARLE, J. (1979) *Expression and meaning: Studies in the theory of speech acts*. Cambridge, England: Cambridge University.

_____ (1982). “¿Qué es un Acto de Habla?” En: *Lenguaje y Sociedad*. Cali, Traducciones Univalle, p.p. 79-99.

WODAK, Ruth y Michael Meyer (2003). *Métodos de análisis crítico del discurso*. Barcelona: Gedisa