

CORTESÍA Y VERACIDAD*

Henk Haverkate
Universidad de Ámsterdam

Resumen: la veracidad desempeña una función intersubjetiva primordial en la comunicación verbal. Puede considerarse como la manifestación prototípica del principio de la cooperación conversacional tal como se plasma en la máxima de cualidad. En las culturas occidentales, la imagen positiva del individuo se valora ante todo en virtud de su propensión a respetar la máxima. Por este motivo, los usuarios de la lengua tienden a enfatizar el carácter veraz de sus contribuciones al intercambio verbal. Procediendo de esta manera, manifiestan una actitud que se puede calificar de autocortesía o autoafirmación. La veracidad entra en juego no sólo cuando se cumple la máxima de cualidad, sino también cuando se incumple. En el último caso es frecuente que se generen implicaturas conversacionales de diversa índole, entre las que resalta el uso de la ironía.

Palabras clave: veracidad, comunicación verbal, principio de cooperación conversacional, máxima de cualidad, ironía.

COURTESY AND ACCURACY

Abstract: the truthfulness performs a primordial inter-subjective function in the verbal communication. This can be considered as the prototypical manifestation of conversational cooperation principle such it is expressed in the quality maxim. In western cultures, individual's positive image is assessed on the virtue of its tendency to respect the maxim. Therefore, the language users trend to emphasize the truthful character of their contributions to the verbal interchange. Moreover, an attitude, that is possible described such as self-courtesy or self-affirmation, is showed. The truthfulness plays its role no only when the quality maxim is met but also when it is not. In the latter case, it is frequent that diverse conversational implicatures are generated, among them, the irony.

Keywords: truthfulness, verbal communication, conversational cooperation principle, quality maxim, irony.

* Este texto, concebido primero como conferencia y probablemente no acabado, es publicado de forma póstuma, con autorización de la esposa del autor, Willy Verbrugh.

En la literatura pragmalingüística, el concepto de ‘veracidad’ se enfoca desde dos perspectivas fundamentales: la de la teoría de los actos de habla de Searle y la de la teoría de la cooperación conversacional de Grice.

En el marco referencial de la teoría de Searle, el hablante veraz es el interlocutor que cumple la regla de sinceridad, que se define de acuerdo con el objeto ilocutivo del acto de habla. En el caso de las aserciones, que son los actos que nos interesan en el presente contexto, la regla de sinceridad estipula que el hablante crea de veras que la proposición expresada representa un estado de cosas real. La regla de sinceridad forma parte de un sistema de reglas ilocutivas determinadas por una dependencia recíproca. En la interacción verbal, por tanto, no juegan un papel autónomo.

El estatus de la teoría de Grice es diferente. Sus categorías permiten describir la cooperación conversacional desde varias ópticas normativas plasmadas en las máximas de cantidad, cualidad, relación y manera. Algunos desarrollos recientes de la teoría manifiestan un cambio de foco de interés: las cuatro máximas ya no se consideran de envergadura homogénea, concentrando la atención en las máximas de cantidad y relación. Esta nueva perspectiva, denominada neo-griceana, deriva sobre todo del afán de profundizar el estudio de las implicaturas conversacionales.

El presente estudio no es neo-griceano, sino griceano: se centra en la veracidad del hablante, de modo que la máxima de cualidad es la que sirve de parámetro fundamental. Como punto de arranque para el análisis es de utilidad una clasificación propuesta por Jürgen Habermas (1987). Establece el sociólogo alemán una triple tipología de verdades basada en los mundos específicos a los cuales se refiere el discurso. Así, distingue en primer lugar la relación entre el discurso y el mundo objetivo, a la cual llama ‘verdad’, en segundo lugar, la relación entre el discurso y el mundo subjetivo del hablante, a la cual llama ‘veracidad’ y, en tercer lugar, la relación entre el discurso y el mundo intersubjetivo, a la cual llama ‘legitimidad’.

Precisando esta tipología podemos plantear lo siguiente: el mundo objetivo es el mundo del que se ocupa básicamente el discurso científico, el mundo subjetivo es el mundo interpretado desde la perspectiva del hablante y el mundo intersubjetivo es el mundo interpretado conjuntamente por hablante y oyente.

Es importante destacar que en el mundo intersubjetivo, que es donde se desarrolla la interacción verbal, lo normal es que los interactantes aspiren a llegar a un consenso sobre la interpretación del estado de cosas discutido. Para ellos no es crucial la verdad objetiva, sino la aceptabilidad o no aceptabilidad de las caracterizaciones propuestas. Por este motivo, Grice define su primera máxima de cualidad en términos de: “No digas lo que crees es falso”; evita formular: “Di la verdad”, porque la verdad del hablante es una verdad subjetiva no compartida necesariamente por otras personas.

En el proceso comunicativo, se observa que los interlocutores se esfuerzan por dar la impresión de que respetan la máxima de cualidad. Aunque la norma no es universal, en las culturas occidentales representa uno de los fundamentos principales del intercambio verbal. En consecuencia, la imagen positiva del individuo se valora ante todo en virtud de su propensión a hablar con verdad.

De acuerdo con el principio de cooperación, la sinceridad de los interlocutores se presupone, por lo que, en principio, no haría falta recurrir a medios lingüísticos especiales para enfatizar el valor veritativo de lo afirmado. No obstante, es un hecho notable que muchos hablantes sienten necesidad de manifestar abiertamente que respetan la máxima de cualidad. Para eso tienen a su disposición una variedad de expresiones, en su mayor parte adverbios o frases adverbiales. Considérese: ‘realmente’, ‘en realidad’, ‘verdaderamente’, ‘de cierto’, ‘con seguridad’, ‘sin duda’, etcétera. Incluso existen locuciones idiomáticas que dejan ver que decir la verdad no es una cualidad innata del usuario del lenguaje. En español tenemos: ‘a decir verdad’, en inglés ‘to tell the truth’ y ‘to be honest’, en alemán ‘offen gesagt’ y en holandés ‘om je de waarheid te zeggen’.

Subrayar el valor veritativo de lo que se afirma tiene una finalidad patentemente estratégica, esto es, consolidar o reforzar la imagen positiva que el interactante reclama para sí mismo. Esta actitud egocéntrica de los participantes de una conversación ha recibido poca atención en los estudios sobre la cortesía verbal. En general, los investigadores no se desvían de la perspectiva de la obra clásica de Brown y Levinson, quienes no se ocupan sino incidentalmente del tema. A propósito de esto, es de interés el comentario siguiente:

Research in linguistic politeness in the past two decades has been fruitful but incomplete: it has focused exclusively on other-oriented politeness while no attention has been paid to the fact that speakers’ need to save their own face also has a bearing on their linguistic behavior (Chen 2001: 87).

Este tipo de estrategia lingüística lo califica Chen de ‘self-politeness’. Términos españoles equivalentes serían ‘autocortesía’, ‘autoafirmación’ y ‘cortesía egocéntrica’. Un ejemplo específico es la excusa acompañada de una justificación que explica lo inevitable del comportamiento reprochable. De este modo, el que se disculpa disminuye el daño infligido a su propia imagen.

La presentación favorable de la imagen del individuo no sólo se manifiesta en su comportamiento verbal, sino también, en un plano más amplio, en su modo o estilo de vivir. Nos encontramos aquí ante una diversidad de estrategias que tienen por objeto hacer resaltar talentos, capacidades y ambiciones individuales. El psicólogo

social Michael Argyle califica este tipo de estrategias para hacer una buena figura de ‘self-presentation’, concepto que define de la manera siguiente:

There are different motivations for self-presentation. Professional people like teachers want to appear competent, so that others will accept their influence. Candidates for jobs want to create the kind of impression which will get them the job. Those with insecure identities seek confirmation of their identity. Some want to project an image of physical attractiveness or high social status, because they enjoy the social relationship created (1975: 139).

Como dijimos anteriormente, cumplir la máxima de cualidad contribuye a consolidar o fortalecer la propia imagen positiva. Pero hay más, no sólo entra en juego la autocortesía, sino que el hablante veraz da a conocer implícitamente que aprecia al oyente como una persona digna de ser tratada con confianza. De esta manera, se crea una simetría sociopsicológica entre los interlocutores, puesto que la autocortesía del hablante y la cortesía orientada hacia el oyente se mantienen en equilibrio.

Un ejemplo ilustrativo es el empleo del llamado ‘presente histórico’. En su ‘Curso superior de sintaxis española’ Gili y Gaya presenta una valoración concisa del fenómeno:

El empleo del presente en sustitución del pretérito recibe el nombre de presente ‘histórico’. Al actualizar la acción pasada la presenta con más viveza al interlocutor (1955: 137).

Uno de los ejemplos mencionados por Gili y Gaya es:

Salgo de mi casa e inmediatamente me dirijo a su oficina; no le encuentro en ella

Actualizar el pasado y, muy en especial, una experiencia personal del locutor es ciertamente una finalidad estilística inherente al uso del presente histórico, pero no es sino una de las caras de la medalla. La otra, que es la que nos interesa en el presente contexto, es el deseo del narrador de involucrar personalmente al interlocutor en el suceso descrito, de forma tal que las dos partes ocupen el papel de testigo ocular. De este modo se da realce a la veracidad de la historia contada. Al mismo tiempo se crea un ambiente de familiaridad, ya que el interlocutor se da cuenta de que se le considera una persona digna de compartir las experiencias del locutor. El presente histórico, por lo tanto, sirve de estrategia de cortesía de solidaridad.

Obviamente, el uso del presente histórico es un recurso pragmático opcional. Si el narrador desea expresarse de forma neutral, preferirá el uso de uno de los paradigmas del pretérito.

Una situación muy diferente se da en ciertas lenguas no indoeuropeas en que el grado de veracidad de lo referido se denota con medios gramaticales. Una de las lenguas estudiadas con detención a este respecto es el turco. La conjugación del verbo turco contiene dos tiempos pasados. Uno se emplea cuando el hablante ha sido testigo ocular del evento descrito; el uso del otro señala que la información no tiene base visual, sino que procede de otras fuentes: un artículo de prensa, un programa televisivo, una noticia recibida de otra persona, etcétera. Huelga decir que a la relación del testigo ocular se le atribuye el grado máximo de veracidad. El fenómeno que estamos considerando se denomina *evidentiality*, término que indica que en una lengua como el turco la desinencia del tiempo pretérito refleja el grado de evidencia del suceso contado.

El sistema temporal del turco es poco complicado en comparación con el del tuyuca, lengua indígena hablada en Colombia. La conjugación del verbo tuyuca también marca la distinción entre información visual y no visual. En el último caso, sin embargo, se diferencian gramaticalmente otros tres tipos de información con decreciente grado de valor veritativo. Primero, el grado de probabilidad del evento descrito; por ejemplo, charcos en la calle suelen ser indicio de un chubasco reciente; luego, información de segunda mano, o sea, información proporcionada por otras personas y, finalmente, información hipotética, como la representada por expresiones como ‘creo que’, ‘me parece que’ y ‘puede ser que’.

Lo que se infiere de todo esto es que la categoría de evencialidad les obliga a los usuarios de la lengua tuyuca a preguntarse continuamente cuál es el grado de veracidad que desean incorporar a sus contribuciones conversacionales.

Regresemos a Europa. Aunque la máxima de cualidad subyace como norma intrínseca a cualquier tipo de intercambio verbal, en unos tipos de discurso hace sentir sus efectos de forma más destacada que en otros. El prototipo del discurso en que todo gira en torno a la veracidad de lo que afirman los interactantes es el discurso político. Los medios de comunicación hacen ver que los políticos se valen de toda una gama de técnicas persuasivas para demostrar que ‘no dicen lo que creen que es falso’. El político que no consiga convencer al público que cumple estrictamente la máxima de cualidad es un político fracasado. Aunque la cortesía orientada hacia el interlocutor no está totalmente ausente en el debate político, lo que se destaca es la autocortesía, o sea, la intención de los participantes de hacer prevalecer la propia imagen positiva.

En un valioso estudio sobre el discurso político-electoral Fernández García (2000) deja claro que la veracidad en la argumentación política es problematizada de manera casi sistemática. El choque entre ponente y oponente radica en su afán de demostrar la falta de veracidad de los puntos de vista defendidos por el otro.

No obstante, si los interactantes temen correr el riesgo de dañar su propia reputación, no es raro que eviten la confrontación directa recurriendo a estrategias camufladoras. La siguiente cita del libro de Fernández García nos informa al respecto:

Decíamos que la consideración de la cortesía parecía especialmente relevante en un género como el debate, en el que el enfrentamiento cara a cara de rivales políticos produce una interesante tensión entre el deseo de eficacia comunicativa con vistas a la victoria, por un lado, y el mantenimiento de las relaciones sociales con el adversario, por otro (2000: 198).

Las tácticas de las que se valen los oradores políticos para mostrar cortesía discursiva han sido analizadas en una variedad de estudios pragmalingüísticos. Fundamentalmente, son tres: expresar incertidumbre, representar el desacuerdo como un acuerdo parcial e impersonalizar el punto de vista debatido.

Nótese, por último, que existe un paralelismo entre los recursos utilizados en el aparato de propaganda política y aquéllos de los que se sirve la publicidad y el *marketing*. Cito de nuevo a Fernández García:

En ambos géneros discursivos (...) el factor de persuasión resulta determinante. El mundo de la política y, más concretamente, el mundo electoral, no son otra cosa que un mercado. En ambas disciplinas se trabaja intensamente sobre el desarrollo de técnicas persuasivas, que llegan en ocasiones hasta la deformación y el engaño (2000: 11).

A continuación, quiero centrar la atención en diálogos en los que la máxima de cualidad no se cumple, ni se incumple, sino que se burla o se explota. En esencia, se trata de dos estrategias que, posiblemente, tienen envergadura universal: la metáfora y la ironía.

En el presente contexto, me ceñiré a la función pragmática de la ironía, que ha sido investigada desde perspectivas filosóficas, literarias y lingüísticas. En la literatura pragmalingüística ha surgido como tema principal la posible relación entre ironía y cortesía. Antes de entrar en el debate conviene poner de relieve que la ironía sirve a una finalidad retórica, que consiste en explotar la veracidad de lo que se afirma. Específicamente, el hablante irónico rompe el patrón de expectativa del oyente enfrentándole con un aserto que está en flagrante contradicción con la realidad. Como el interlocutor parte del supuesto de que el locutor es un participante racional del diálogo, se da cuenta de que lo afirmado explícitamente no concuerda con lo que se le comunica implícitamente. Por este motivo, no sorprende que los resultados de una investigación experimental realizada por Dews y Winner (1999) dejen ver que se necesita más tiempo para interpretar correctamente una expresión irónica que una no irónica.

En virtud del carácter retórico del enunciado, el interactante irónico manifiesta cierto grado de superioridad cognoscitiva; esto es, nadie puede expresarse irónicamente si no ha asimilado íntegramente el estado de cosas referido. Sólo en esas condiciones es posible tomar distancia de la realidad para burlarse de ella. Pero hay más. Al distanciarse de la realidad el locutor se distancia al mismo tiempo de su interlocutor, dándole, por así decirlo, la instrucción de averiguar por qué el mensaje no expresa abiertamente la intención comunicativa del emisor. La actitud del hablante irónico, por tanto, podría denominarse, con un término inglés, una actitud de *power play*.

La tensión entre distancia conceptual e interaccional nos conduce al resbaladizo terreno donde se encuentran los que investigan la relación entre ironía y cortesía. El terreno es resbaladizo porque dista mucho de haber unanimidad de opinión sobre si existe o no existe esa relación. Grice, por ejemplo, adopta un punto de vista rotundamente negativo:

I cannot say something ironically unless what I say is intended to reflect a hostile or derogatory judgment or a feeling such as indignation or contempt (1975: 124).

Veamos algunos ejemplos concretos que apoyan esta visión:

- (1) ¿Podrías pisarte tus propios pies?
- (2) ¡Hombre, te felicito por tu inoportunidad!
- (3) ¡Valiente amigo estás!

Vamos por partes. El ejemplo (1) es una pregunta irónica que manipula la condición previa de habilidad o capacidad de un acto exhortativo. La pregunta también es retórica porque ambos interlocutores están enterados de la respuesta: el oyente es capaz de efectuar la acción pedida. Desde un punto de vista perlocutivo, puede decirse que la ironía acentuada por el carácter retórico del acto interrogativo refuerza la interpretación negativa de la implicatura conversacional.

En el ejemplo (2), la base sobre la que opera el mecanismo irónico es la aparente violación de la restricción seleccional de *felicito e inoportunidad*.

El ejemplo (3), por último, es un espécimen de ironía idiomática basada en la interpretación antónima del adjetivo *valiente*.

Ahora bien, la cuestión crucial es cómo se ha de interpretar la burla de la máxima de cualidad en estos casos. El dilema es evidente: en virtud de su contenido semántico los tres enunciados expresan cortesía, en virtud de su fuerza perlocutiva no. Así, por ejemplo, ¿cuál es la función conversacional de, *Podrías pisarte tus propios pies?*;

¿es un ruego cortés que hace hincapié en la libertad de acción del interlocutor, o estamos ante un reproche categórico que excluye cualquier interpretación cortés?

Obviamente, en el contexto referido, la pregunta irónica no dejará de suministrar un efecto enajenador en la persona responsable de haber causado el incidente. Por consiguiente, si cabe hablar de cortesía, nos encontramos ante un tipo de cortesía marcadamente reservada.

Con relación al problema descrito, Kasher (1986) plantea que, en condiciones normales, la expresión abierta de un juicio desfavorable provoca más irritación que la formulación irónica de ese juicio. El juicio desfavorable provoca más irritación porque el mensaje amenazante se emite sin rodeos. Una cualificación irónica, por el contrario, depende en mayor grado de la interpretación individual de la persona criticada, por lo que podría estar en duda acerca de la intención insinuante del interlocutor. Incluso puede darse el caso de que se le escape la actitud irónica manifestada.

La perspectiva de Kasher nos permite explicar que no todo reproche puede expresarse de forma irónica. El criterio es la índole del daño causado. Si se trata de un error imperdonable, el reproche irónico no surte efecto por ser demasiado distante. Esto lo podemos demostrar considerando el ejemplo de un cirujano que amputa la pierna derecha en vez de la izquierda del paciente. Sería impensable que la víctima formulara su queja en términos de ¡Buena la ha hecho!

Volviendo sobre la opinión de Grice –véase la cita anterior– podemos argumentar que adopta un punto de vista reduccionista y pesimista al aseverar que la ironía no sirve sino para emitir juicios que amenazan la imagen del interlocutor. También se dan situaciones en las que el hablante irónico expresa cortesía positiva. Veamos los ejemplos siguientes:

- (4) ¡Pues no has crecido en absoluto!
- (5) ¡No te quiero nada!
- (6) ¡Escúchame bien, hoy te quedas a comer con nosotros, y se acabó!

Aun fuera de un contexto específico estos ejemplos se interpretan sin dificultad. La ironía de (4) suena muy natural en boca de una persona mayor que se dirige familiarmente a un niño. El ejemplo (5) es una observación irónica hecha en una conversación entre dos amantes. La ironía del ejemplo (6), finalmente, radica en que la invitación se formula en términos de una orden tajante. De esta manera, se produce una aparente violación de la condición previa de aceptabilidad de la invitación, puesto que el emitir una orden presupone que el hablante denota una acción cuya realiza-

ción le beneficia primariamente a él y no al interlocutor. En los tres casos, pues, el efecto perlocutivo que se pretende suministrar es crear un ambiente de solidaridad.

La esencia de la exposición anterior puede resumirse en pocas palabras. La relación entre cortesía y veracidad es una relación polifacética. Hemos centrado la atención en la llamada autocortesía o autoafirmación, Este tipo de cortesía queda determinado primordialmente por el afán de los interlocutores de mostrar que respetan la primera máxima de cualidad. Saben que su imagen positiva se valora ante todo en virtud de la veracidad de sus aportaciones al diálogo que sostienen. Esta valoración desempeña un papel característico en el discurso político, género peculiar en el sentido de que los participantes debaten la veracidad de los asertos de sus oponentes y, más en especial, la veracidad de sus argumentos.

Finalmente, hemos visto que la veracidad no se enfatiza sino que se explota o se camufla en el discurso irónico. De acuerdo con la índole de la interacción verbal, la ironía produce efectos de cortesía positiva o negativa.

Es posible que ustedes no compartan mis ideas sobre la relación entre cortesía y veracidad. Si dudan de la veracidad de lo que he expuesto, admitan al menos que *Si non vèro è bene trovato*.

Obras citadas

- Argyle, M. (1975). *Bodily communication*. Londres: Methuen.
- Chen, R. (2001). "Self-politeness: A proposal", *Journal of Pragmatics*, 33, 87-106.
- Dews, S. y Winner, E. (1999). "Obligatory processing of literal use and nonliteral meanings in verbal irony", *Journal of Pragmatics*, 31, 1579-1601.
- Fernández García, F. (2000). *Estrategias del diálogo. La interacción comunicativa en el discurso*. Granada: Método Ediciones.
- Gili y Gaya. S. (1955). *Curso superior de sintaxis española*. Barcelona: Spes.
- Grice, H.P. (1975). "Logic and conversation". En: P.Cole & J.L.Morgan (eds.). *Syntax and Semantics 3: Speech acts*. Nueva York: Academic Press, 41-59.
- Habermas, J. (1987). *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid: Taurus.
- Kasher, A. (1986). "Politeness and rationality". En: D.Johansen & H. Sonne (eds.). *Pragmatics and linguistics. Festschrift for Jacob Mey on his 60th Birthday*. Odense: Odense University Press, 103-114.
- Searle, J.R. (1969). *Speech acts. An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.